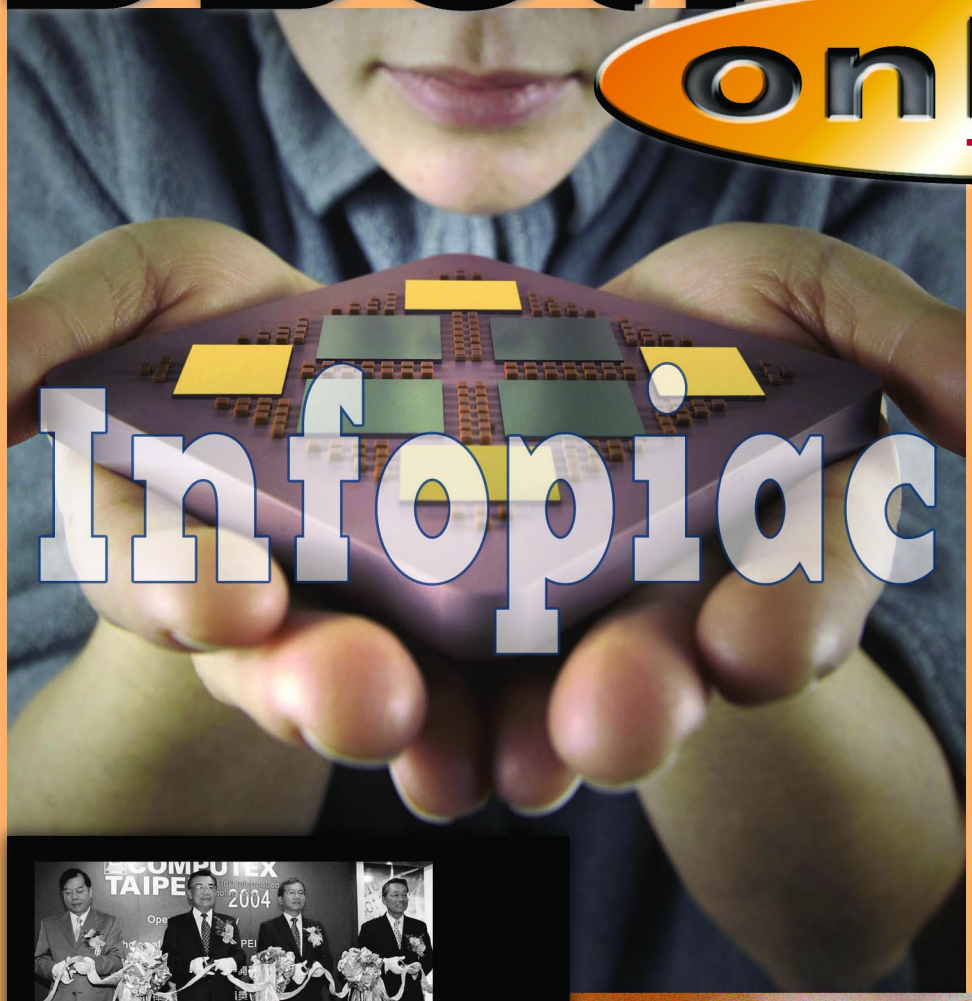
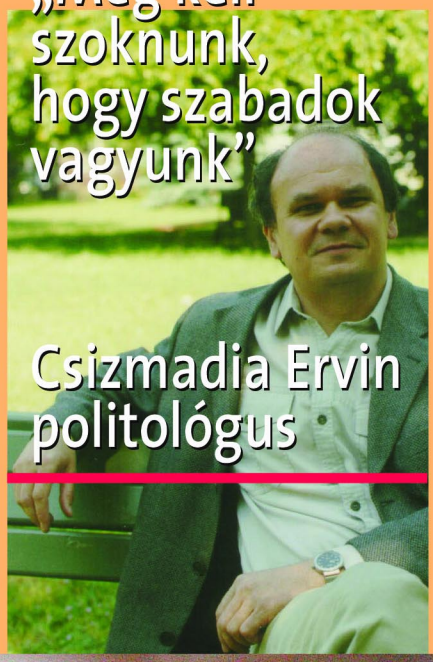
business online



Infopiac

ÁRA: 975 FT
04/7–8

„Meg kell szoknunk, hogy szabadok vagyunk”



Csizmadia Ervin politológus

Computex 2004

A tajvani IT-szektor túllép OEM-szerepén

Melyik drótot szeressem?

Tüdős Andrással a széles sávú technológiákról

A digitalizálás mellékhatásai

Kéry Ferenccel internetről, kábeltévéről

Jól indulnak – hová lesznek?

Nők a csúcsvezetésben

CRM / ERP / ELEKTRONIKUS KERESKEDELEM / E-GAZDASÁG / ONLINE PÉNZÜGYI SZOLGÁLTATÁSOK

MOBILTELEFÓNIA / INTERNETSTRATÉGIA / TUDÁSMENEDZSMENT / PROJEKTMENEDZSMENT / BI

Szerkesztőség:

Széll András aszell@prim.hu
főszerkesztő

Fábián Gábor gfabian@prim.hu
olvasószerkesztő

Fekete Gizella gfekete@prim.hu
rovatszerkesztő (Tanácsadó)

Mészáros Péter pmeszaros@prim.hu
hírszerkesztő

Henger Attila henger@prim.hu
tördelőszerkesztő

Hirdetésfelvétel:

Henger Ágnes agika@prim.hu
hirdetési igazgató Tel.: 0620-9343-077

Walkó Boglárka bwalko@prim.hu
Tel.: 0630-9840-226

Kiadja:

Adverticum Rt. www.prim.hu
1118 Bp., Ugron Gábor u. 35.

Szabó Hédy hszabo@prim.hu
felelős vezető Tel.: 248-3230

A kiadó a MATESZ tagja.

A magazin ára: 975 Ft

Előfizetési díj egy évre: 7800 Ft

Megrendelhető:

levélben, faxon vagy e-mailben

Kiss Éva ekiss@prim.hu
Tel.: 248-3230
Fax: 248-3250

Írásaink szerzői jogvédelem alatt állnak. Mindennemű utánközléshez vagy elektronikus rendszerben való tároláshoz a kiadó hozzájárulása szükséges.

Nyomja: Veszprémi Nyomda Rt.
8200 Veszprém, Őrház u. 38.
Telefon: 06-88-591-630

HU ISSN 1416 5058

Szép új világ

Hazánkban a szoftverek 42 százaléka illegális. Kínában cenzúrázzák a rövid szöveges üzeneteket. Az online keresők extrakattintásokkal csaphatják be ügyfeleiket. Megjelentek az első vírusok mobiltelefonokra és tenyérszámítógépekre. Egy amerikai egyetem professzora szabadalmaztatta a hamis fájlcserét, az iMesh bezárta kapuit, miközben az Európai Bizottság hozzájárult, hogy egyesüljön a Sony Music és a Bertelsmann. A Microsoft egyszerre fizet az EU-nak, a Lindowsnak és részvényeseinek. Mindez alig néhány hír az elmúlt hetek teréséből.

Aldous Huxley 1932-ben írta meg Szép új világ című regényét, amelyet szokás ellenutópiának is nevezni, annak ellenére, hogy szerzője szatírának szánta.

A műben leírt világ maga a tökéletesen megtervezett és megszervezett társadalom. Az égen menetrendszerű rakétajáratok röpködnek, ott a televízió, a „tapi" (a színes, hangos, szélesvásznú, illatos és taktilis ingereket is közvetítő film). Az ember által megálmodott és megvalósított technológia azonban erősebbnek bizonyul alkotójánál. Az emberi érzelmek a megoldani kívánt konfliktusokkal együtt tűnnek el, és csak a sivárság marad.

1932 és 2004 között eltelt egy emberöltő. Kiderült, hogy preferenciáink, emberi kapcsolataink, erkölcsi ítéleteink lassabban változnak, mint azt Huxley elképzelte.

A technológia azonban nagyon sok tekintetben átalakította életünket. A mobiltelefonnak és az e-mailnek köszönhetően mindig, mindenütt elérhetők vagyunk. A szórakozás egyre passzívabb tevékenységeket takar, főként tévénézést vagy mozizást.

A fent kiemelt hírek mindegyike mögött egy-egy megoldandó probléma áll, melyet maga a technológia hozott létre. Nemcsak jogi, hanem sokszor etikai és társadalmi probléma is.

Kinek a tulajdona a szoftver? Elképzelhető-e még egyáltalán, hogy olyan társadalomban éljünk, amely egyes szoftvereket nem tesz hozzáférhetővé minden tagja számára? Mi lenne a kormányok erkölcsileg elfogadható válasza erre a technológiai kihívásra, különös tekintettel arra, hogy egyik legfontosabb feladatuk országuk versenyképességének növelése? Mekkora kárt okoz egy illegálisan birtokolt szoftver, és mekkora társadalmi haszon származik belőle?

Erkölcsileg helyes-e, technológiailag lehetséges-e cenzúrázni az SMS-eket és az internetet? Hogyan védhetjük meg magunkat és családunkat a káros tartalmaktól? Ki követ el erkölcsi vétséget, és kit terhel a jogi felelősség, ha az interneten a felhasználó megnéz egy olyan oldalt, amelynek tartalmát a társadalom többsége elítéli?

Milyen bevételekből lesz képes tartósan fenntartani magát az online tartalomipar? Hogyan oldhatjuk meg, hogy a világháló biztonságos legyen: hogy ne csapják be egymást az egyes piaci szereplők, hogy mi magunk ne váljunk támadások áldozataivá?

Ezek fontos kérdések, amelyekre sürgősen választ kell találnunk. Azok a válaszok pedig, melyek tagadják az ember természetét, nem elfogadhatók. Nem lehet az egyéni felhasználókat büntetni olyan cselekedetek miatt, amelyek nem ütköznek a hagyományos erkölcsi elvekbe. Tudomásul kell vennünk, hogy az egyes társadalmakban és kultúrákban mást érzünk lopásnak, és más a lopás jogi fogalma.

A kormányoknak nevelniük kell. Védeni, bátorítani és felvilágosítani országuk állampolgárait. Biztosítani számukra a fejlődéshez szükséges eszközöket, úgy a hardvert, mint a szoftvert. Végül pedig meg kell tanulnunk úgy használni a technológiai újításokat és eszközöket, hogy azok hosszú távú és általános hasznot hajtsanak, összhangban az emberi értékekkel.

SZÉLL ANDRÁS

Üzlet

7000 új Microsoft-alkalmazott

A Microsoft stabil piaci pozícióját és tervezhető növekedését mutatja, hogy a legtöbb szoftver- és hardvergyártótól eltérően jelentős, 7000 fős létszámbővítést tervez az elkövetkező 12 hónapban.

http://hirek.prim.hu/cikk/40914

140 millió eurós invitel-kötvénykibocsátás

A négy év után lehívási opcióval rendelkező, 8 éves lejáratú kötvény kibocsátásában a BNP Paribas és a Credit Suisse First Boston segédkezik.

http://hirek.prim.hu/cikk/40876

Converge-képviselet Kölnben és Budapesten

A világ legnagyobb független elektronikaialkatrész-, számítástechnikaiberendezés- és hálózatieszköz-kereskedelmi vállalata, a Converge Global Trading Exchange európai terjeszkedésének támogatása céljából a napokban nyitotta meg képviseleti irodáit Kölnben, valamint Budapesten.

http://hirek.prim.hu/cikk/40780

Egyenesbe jött a Sun

Az amerikai Sun Microsystems a Microsofttól kapott milliárdos kártérítésnek köszönhetően hosszú idő után első alkalommal jelenthetett pozitív negyedéves eredményt.

http://hirek.prim.hu/cikk/40872

75 milliárd dollárt oszt szét a Microsoft

Az ügy hátterében az áll, hogy a vállalat kiemelkedően nagy készpénztartalékkal rendelkezik a többi hasonló méretű vállalathoz képest

http://hirek.prim.hu/cikk/40868

A 3Com új vállalatot alapít Budapesten

J.V.Com Kft. néven új vállalatot alapít Budapesten a 3Com. A cég profitcenterként működik majd, és átveszi a 3Com-megoldások és -berendezések magyarországi képviseletének feladatait.

http://hirek.prim.hu/cikk/40854

Tóth József irányítja a Jövő Háza programot

Kovács Kálmán informatikai és hírközlési miniszter 2004. július 16-ai hatállyal *Tóth Józsefet* nevezte ki a Millenáris Kht. ügyvezetőjéül, akinek elsődleges felelőssége lesz a Jövő Háza program megvalósítása.

http://hirek.prim.hu/cikk/40845

3G Magyarországon

A Nemzeti Hírközlési Hatóság (NHH) tájékoztatása szerint az NHH döntése értelmében augusztus végén jelenik meg a harmadik generációs mobilengedélyek pályázati felhívása. Az NHH várakozásai szerint így már 2004-ben megkezdődhet a licencek értékesítése.

http://hirek.prim.hu/cikk/40838

Nem lesz a Nokiáé a Symbian

A Panasonic, a Sony Ericsson és a Siemens elővásárlási jogával élve felvásárolta a korábbi tulajdonostárs Psion eladásra kínált részvényeinek egy részét, ezáltal megakadályozva, hogy a Nokia legyen a társaság többségi tulajdonosa.

http://hirek.prim.hu/cikk/40663

Együtt a mobil és a vezetékes

Hat vezető telefontársaság szövetséget kötött egységes szabványon alapuló, kombinált vezetékes és mobiltelefonos szolgáltatások kialakítására.

http://hirek.prim.hu/cikk/40832

Adatmentés és fájlvissza-állítás interware-ügyfeleknek

Az adatmentési és fájl-visszaállítási szolgáltatás a szerverhotelben elhelyezett saját vagy bérelt Linux/Unix szerverek adatainak fájlszinten való mentését jelenti.

http://hirek.prim.hu/cikk//40782

Az Axelero már idén nyereséges lehet

Az eredetileg kitűzött 2005-tel szemben minden remény megvan arra, hogy már idén nyereséges évet zár az Axelero Internet Rt. – közölte *Simó György*, a társaság vezérigazgatója.

http://hirek.prim.hu/cikk/40716

Több tízezer TELE2-előfizető

A vezetékes lakossági távközlési piacon a TELE2 működésének elmúlt két hónapjában több tízezer előfizetőt szerzett, s havi forgalma már millió percben mérhető.

http://hirek.prim.hu/cikk/40651

Jelentős átalakításra készül a MakTel

A Matáv leányvállalata, a MakTel a 2003 elején megkezdett átalakítási stratégia részeként a nem a core businesshez kapcsolódó tevékenységeinek kihelyezését, valamint dolgozói létszámának csökkentését tervezi.

http://hirek.prim.hu/cikk/40649

Oracle Hungary: növekvő árbevétel

A negyedik üzleti negyedévben az Oracle Hungary árbevétele 14%-kal növekedett a korábbi, hasonló időszakhoz képest. Az eredményből több mint 50%-kal részesedett a 220 hazai partnercég és a disztribútor DNS, amely az Oracle-partnerek kétharmadát szolgálja ki.

http://hirek.prim.hu/cikk/40616

Lavalys-termékek Magyarországon

A Lavalys Consulting Group disztribútori megállapodást kötött a Sicontact Kft.-vel a Lavalys-termékek magyarországi forgalmazására.

http://hirek.prim.hu/cikk/40568

SAS-TERVEK

A SAS Forum International 2004 konferencián a SAS vezetői ismertették terveiket, melyek szerint a cég a SAS9 Intelligence Platform áttörést jelentő képességeit kiaknázva a teljesítménykezelési megoldások piacvezető gyártójává kíván válni.

http://hirek.prim.hu/cikk/40567

ÚJ LLP-MEGOLDÁS

A time@work idő- és költségnyilvántartó (PSA) megoldás alappilléreit felhasználva az LLP programozói a közelmúltban elkészítettek egy önálló költségelszámoló megoldást, az eXpense-t.

http://hirek.prim.hu/cikk/40539

ELMARAD AZ AMERIKAI COMDEX

Bár sok szakértő a 2005-ös évre a Comdex feltámadását jósolja, valójában erre nincs sok esély. Ez azzal támasztható alá, hogy a látogatók mellett a részt vevő vállalatok is elveszítették érdeklődésüket, valamint hogy a konkurens kiállítások időközben előretörtek.

http://hirek.prim.hu/cikk/40484

E-SEALER: ÚJ ELEKTRONIKUS ALÁÍRÓ ALKALMAZÁS

Az e-Sealer speciális kiterjesztésű, tetszőleges tartalmú fájlok elektronikus aláírására szolgál. Az alkalmazás szabványos formátumú (PKCS#7) minősített elektronikus aláírást hoz létre.

http://hirek.prim.hu/cikk/40474

T-COM LESZ A MATÁVBÓL?

A Wirtschaftswoche weboldalának információja szerint a Deutsche Telekom főnöke, *Kai-Uwe Ricke* a bejelentett konszernátalakítás keretében a cég kelet-európai üzletágát is átformálja: az új tervek szerint minden leánycéget a T márkacsaládba integrálnának.

http://hirek.prim.hu/cikk/40452

AZ SAP KELET-EURÓPAI ÁTTELEPÜLÉSRE KÉSZÜL

Új szolgáltatóközpont felállítását tervezi Kelet-Európában a német SAP szoftveripari óriásvállalat. A cég a központba helyezné pénzügyi, adminisztrációs és emberierőforrás-részlegét.

http://hirek.prim.hu/cikk/40451

AZ IVSZ A TUDÁSGAZDASÁGÉRT

Az Informatikai Vállalkozások Szövetsége célul tűzte ki, hogy a Nemzeti fejlesztési terv II. programjaihoz kapcsolódva az iparágban meglévő potenciállal hozzájáruljon a nemzetgazdaság növekedéséhez és versenyképesebbé tételéhez Európában. A célok megvalósításának érdekében az IVSZ kezdeményezésére konzorcium alakult.

http://hirek.prim.hu/cikk/40442

MAGYARORSZÁGON ERŐSÍT AZ ALLIED TELESYN

Kemény konkurens lépett a magyarországi hálózati eszközök piacára, olyan cégekkel véve fel a versenyt, mint a HP hálózati üzletága vagy a 3com.

http://hirek.prim.hu/cikk/40396

EU

FREKVENCIACSOPORTOK VEZETÉK NÉLKÜLI TECHNOLÓGIÁK SZÁMÁRA

Az Európai Unió új irányelve szerint a rádiófrekvenciás spektrum egyes részeiről minden forgalmat eltávolítanának, és azokat kizárólag a fejlődőben lévő vezeték nélküli megoldások számára tartanák fenn.

http://hirek.prim.hu/cikk/40915

LISTA AZ ERŐSEN SZENNYEZŐ CÉGEKRŐL

Júliustól a határérték feletti szennyezést kibocsátó cégek adatai nyomon követhetők az **eper-prtr.kvvm.hu** magyarországi honlap segítségével. A Környezetvédelmi és Vízügyi Minisztérium honlapot készített az Európai Bizottságnak már januárban átadott szennyezési értékek alapján.

http://hirek.prim.hu/cikk/40627

LÉTREJÖHET A SONY BMG

Az Európai Bizottság nem mindennapi módon feltételek nélkül járult hozzá a két zeneipari óriás egyesüléséhez, így várhatóan közös vállalat jön létre a Sony zenei részlegéből és a Bertelsmannból Sony BMG néven.

http://hirek.prim.hu/cikk/40822

JÓVÁHAGYOTT ÁLLAMI TÁMOGATÁS AZ INFINEONNAK

Az Európai Bizottság jóváhagyta, hogy a portugál kormány 71,96 millió eurós támogatást adjon a német Infineon félvezetőgyártó portói gyárának korszerűsítésére.

http://hirek.prim.hu/cikk/40761

INGYENES SEGÍTSÉG EU-S PÁLYÁZATOKHOZ

Az IT Információs Társadalom Kht. július közepétől szemináriumsorozatot indít az európai uniós informatikai pályázatok gyakorlati tudnivalóiról.

http://hirek.prim.hu/cikk/40755

A LINUX VALÓDI PIACI SZEREPLŐ

Az IDC friss jelentése szerint az Európai Unió területén megkétszereződött a Linux-rendszerek támogatottsága, s ezzel az operációs rendszer visszavonhatatlanul belépett a vezető piaci szereplők közé.

http://hirek.prim.hu/cikk/40698

MOBILON ELÉRHETŐ INFORMÁCIÓK

A Miniszterelnöki Hivatal (MeH) és a T-Mobile együttműködést kötött annak érdekében, hogy az Európai Unióval kapcsolatos közérdekű, sokak által keresett információk a mobiltelefonosok számára is egyszerűen elérhetők legyenek.

http://hirek.prim.hu/cikk/40734

FIZETETT A MICROSOFT

A Microsoft kifizette azt a 497 millió eurós büntetést, amelyet az Európai Unió rótt ki rá piaci erőfölénnyel való visszaélés miatt.

http://hirek.prim.hu/cikk/40589

INGYENES PÁLYÁZATI ADATBÁZIS

Az Országos Pályázati Információs Központ elnevezésű portál tartalmazza a potenciális pályázók (vállalkozások, civil szervezetek, önkormányzatok stb.) számára nyitott uniós, hazai centralizált, valamint decentralizált támogatási lehetőségeket.

http://hirek.prim.hu/cikk/40394

NEMZETKÖZI CÉGADATOK BORSODBAN

Magyarországon elsőként Miskolcon indították el azt az informatikai rendszert, amely európai uniós és unión kívüli országokból online jelleggel biztosít cégadatokat a Borsod-Abaúj-Zemplén Megyei Európai Információs Ponton.

http://hirek.prim.hu/cikk/40230

A SPAM ELLEN

Egy londoni spamellenes konferencián az EU illetékesei összefogásra szólították fel a vállalatokat, mivel szerintük a különböző elképzeléseket és technológiákat támogató cégek közötti információcsere hirtelen, lökésszerű előrelépést eredményezne.

http://hirek.prim.hu/cikk/40179

DIRECTEUROPE A KÖRNYEZŐ ORSZÁGOKBAN IS

Az EU strukturális alapjainak megpályázását segítő portál a sikeres magyar kísérleti szakasz után beindulhat Lengyelországban, a Cseh Köztársaságban és Szlovákiában is.

http://hirek.prim.hu/cikk/40165

Színes

TOSHIBA TV-LAPTOP

A Qosmio elnevezésű noteszgéppel a felhasználók az operációs rendszer beindítása nélkül nézhetik majd a televíziós műsorokat.

http://hirek.prim.hu/cikk/40758

BILL GATES NEM JÓSOL NAGY JÖVŐT A DVD-TECHNOLÓGIÁNAK

„Nevetséges még a gondolat is, hogy csillogó műanyag lemezeket kell magunkkal hordanunk vagy a számítógépbe illesztenünk ahhoz, hogy zenét hallgathassunk vagy filmeket nézhessünk."

http://hirek.prim.hu/cikk/40750

ÚJ ZENELEJÁTSZÓK A SAMSUNGTÓL

A Samsung következő generációs digitális zenelejátszói a korábbi modellek Napster-, illetve Yepp-támogatása után az Audible letöltőrendszerével lesznek kompatibilisek, de támogatják a hangos könyvek és hangos újságok formátumait is.

http://hirek.prim.hu/cikk/40711

AZONOSÍTANI LEHET A HAMIS AKKUMULÁTOROKAT

Az NEC olyan új szoftvert fejlesztett ki, amelynek segítségével a készülékekbe épített mikrovezérlők gyorsan és hatékonyan azonosíthatják a hamisított akkumulátorokat.

http://hirek.prim.hu/cikk/40706

FUJITSU: KÉPEKBE REJTETT ADATOK

A Fujitsu olyan technológiát fejlesztett ki, amely alkalmas szöveges üzenetek elrejtésére egy papírképen. Az üzenetek szabad szemmel nem láthatók, ám digitális kamerával leolvashatók.

http://hirek.prim.hu/cikk/40682

ADATÁTVITELI SEBESSÉG-REKORD

Az Ericsson a T-Mobile budapesti EDGE hálózatának kéthetes tesztelése során világrekordnak számító, 235,6 kbps-os adatátviteli sebességet ért el.

http://hirek.prim.hu/cikk/40604

HAMAROSAN JÖN A CD/DVD

A DualDisc formátum lényege, hogy a szabványos, maximum 1,5 milliméter vastag DVD-lemez egyrétegnyi DVD-, valamint a szokásosnál valamivel vékonyabb rétegen tárolt zenei CD-tartalmat foglal magában.

http://hirek.prim.hu/cikk/40289

ZENELEJÁTSZÓS MOBILTELEFONOK

A T-Mobile a héten öt olyan mobiltelefon forgalmazását kezdi meg Nagy-Britanniában, Németországban, Hollandiában és Csehországban, amelyre egyszerre 3, CD-minőségű zeneszámot tölthetnek le a felhasználók.

http://hirek.prim.hu/cikk/40528

NORVÉGIÁBAN MÁR MOBILON NÉZIK A TÉVÉT

A norvég közszolgálati televízió napi 24 órában műsorokat sugároz mobiltelefonos felhasználók számára. Az adásokkal egyelőre a mobilosok tévénézési hajlandóságát kívánják tesztelni.

http://hirek.prim.hu/cikk/40506

HÁROMDIMENZIÓS GPS

Az XYZ elnevezésű, autók műszerfalán elhelyezhető készülék részletes, térhatású képet tud adni bármely, a vezető útjába eső kereszteződésről, ami nagymértékben megkönnyíti a tájékozódást.

http://hirek.prim.hu/cikk/40323

MICROSOFT-ANTIVÍRUS

Szoftverei védelmében felhasználható antivírusprogram kifejlesztésén dolgozik a Microsoft, amelyet Windows operációs rendszerétől függetlenül kíván forgalomba hozni.

http://hirek.prim.hu/cikk/40308

Computex 2004

A tajvani IT-szektor túllép OEM-szerepén

A számítástechnikai és kommunikációs ipar egyik legnagyobb seregszemléje a tajpeji Computex, amelyet idén június 1. és 5. között rendeztek meg. A kiállítás továbbra is megerősíteni látszik sikerét mind méretének, mind tevékenységi körének növekedésével, miközben más nemzetközi kiállítások nehézségekkel küzdenek. Az esemény idén körülbelül 1400 kiállítót vonzott. A középpontban a biztonsági ipar, az IP-telekommunikáció, az IP-televíziózás, az e-life, az autóelektronika, a Linux és a nyitott forráskódú szoftverek, valamint a digitális háztartási berendezések álltak.

A kiállítás jól tükrözi azt a bámulatos növekedést, amelyet a tajvani (kínai) gazdaság az utóbbi 30 év során produkált, és amelynek során az ország az olcsó ruhák és textilipari termékek előállítójából a világ egyik legfontosabb IC-gyártójává vált. Tajvan most arra is készen áll, hogy túllépjen OEM-beszállítói szerepén, és világszerte elismert márkákkal jelenjen meg. Ezt a fókuszváltást elősegíti, hogy az ország belső piaca viszonylag kicsi, így számos ottani cég egyre inkább a nemzetközi piac felé fordul.

Az otthoni szórakoztatást szolgáló fogyasztói elektronika – például a kamerás telefonok, a digitális kamerák vagy a folyékony kristályos képernyőjű televíziók – piaca manapság virágzik. A tajpeji Topology Research Institute kutatóközpont előrejelzése szerint az IT-re fordított kiadások világszerte (jelenleg évi 6 százalékos ütemben) növekednek, és így 2004-ben el fogják érni a 924,3 milliárd USD-t. Szem előtt tartva ezt az óriási növekedési potenciált, a tajvani IT-cégek az elmúlt években fejest ugrottak ebbe az iparágba, és Tajvan fogyasztói elektronikai ipara 2008-ra várhatóan eléri az 1,02 milliárd tajvani dollárt.

A globális piacra törés érdekében a cégek egyre nagyobb összegeket fektetnek a kutatás-fejlesztésbe és a márkák bevezetésébe. A kapcsolati megoldásokat tervező és gyártó, viszonylag kicsi ATEN – amely mostanáig ismeretlen volt Európában – példája jól tükrözi az OEM-beszállítóból nemzetközileg elismert, piacvezető vállalattá válás folyamatát. A cég évente 30-40 KVM- és különböző kapcsolati megoldást fejleszt a kis- és az otthoni irodai felhasználók, illetve a nagyvállalatok számára. Munkatársait az USA-ból és Európából szerződteti, s egyre nagyobb hangsúlyt fektet ázsiai, USA-beli, valamint európai PR- és marketingstratégiájának fejlesztésére.

Annak ellenére, hogy a fogyasztói piacon az elismeréshez vezető út elég rögös, az ebben a szektorban működő tajvani cégek többsége magabiztos és bizakodó. Néhányuk már bejelentette, hogy hamarosan egyenrangú partnerként fog olyan világhírű cégekkel versenyezni, mint például a Sony. A Genius, amely nemrég csak egy perifériagyártó volt, két éve elkezdte termékportfóliójának bővítését digitális kamerákkal, házimozitermékekkel, és terjeszkedésének felgyorsítását tervezi az európai otthoni szórakoztatás piacán. „Felismertük, hogy meg kell változtatnunk beállítottságunkat, és mérsékelnünk kell a személyi számítógépekre helyezett hangsúlyt ahhoz, hogy sikeresek lehessünk a fogyasztói elektronikai szektorban. A siker másik összetevője a forgalmazás, mivel az a fajta promóció és csatornastratégia, amely jól működik a PC-k eladásánál, nem feltétlenül válik be a fogyasztói elektronikában" – mondta *Frank Sheu*, a Genius értékesítési igazgatója.

Az EU-bővítés és Kelet-európa nagy figyelmet kapott a Computex 2004 kiállításon is. „Egyesek meg vannak győződve arról, hogy a kibővített EU meg fogja előzni a NAFTA-régiót (Észak-Amerikai Szabadkereskedelmi Megállapodás), mások viszont látszatgazdaságokat és fájdalmas átmeneti időszakot jósolnak. Ennek ellenére a tajvani cégek bizakodnak, és szorgalmasan építik ki csatornáikat Európának ezen a részén, különösen Lengyelországban és Magyarországon, mivel biztosak az itteni bevételnövekedésben" – mondta *Pole Michal Lisiecki*, a VIA Technologies európai marketing-igazgatója.

Általában véve az ázsiai cégek igazgatói optimistábbak európai kollégáiknál. A Pricewaterhouse Coopers számos Computex-fórumon idézett, hetedik éves Global CEO-felmérése szerint a vállalatvezetők több mint 80%-a meg van győződve cége pozitív növekedési kilátásairól a következő 12 hónapban, és a célok elérésének érdekében hajlandó a nagyobb kockázatvállalásra is.

Digitális kultúra a magyar nagyvárosokban

A megyei jogú városokban az országos átlagnál magasabb a számítógéppel és internetcsatlakozással való ellátottság aránya, jelentős eltérés mutatkozik viszont az elektronikus önkormányzat helyi kiépítettségében. A legnagyobb felhasználói bizalmatlanság az elektronikus vásárlás terén érzékelhető, azonban az internet használatával kapcsolatos lakossági igények és előítéletek a világhálót használók körében folyamatos változást mutatnak – derül ki a Jelenkutató Intézet tanulmányából, amelyet frissen megjelent számában tett közzé az Infinit Kutatási Jelentés, az Információs Társadalom- és Trendkutató Központ folyóirata.

A megyei jogú városok információtechnológiai fejlettségét vizsgáló felmérések eddig csekély hangsúlyt helyeztek a digitális kultúra állapotát jelző olyan mutatókra, mint a gépellátottság, a csatlakozások száma és a tényleges felhasználók aránya vagy a különböző felhasználói és távol maradó csoportok attitűdjei. A Jelenkutató Intézet tizenegy város felnőttkorú lakosságát alapul vevő kutatásában a számítógép- és az internethasználat általános elterjedtségén túl az előbbi szempontok felmérésére is vállalkozott.

A vizsgálatból többek között kiderül, hogy a személyi számítógépek arányát illetően Eger vezet, míg a lista másik végén Békéscsaba, Miskolc és Tatabánya helyezkedik el. A nagyvárosok 48 százalékos átlagával szemben az egri háztartások 56 százalékában található legalább egy működőképes számítógép. A World Internet Project korábbi adatai szerint 2001-ben a megyeszékelyek lakosságának 41 százaléka használt számítógépet, és 24 százalék volt a 15 év fölötti internetezők aránya, míg az utóbbi arány azóta 31 százalékra nőtt. A számítógépes és internetes felszereltség jövedelmi mutatókkal párhuzamos növekedésénél érdekesebb adatokat rejt az IT-ellátottság összefüggése a háztartások nagyságával: a háromtagú családok aránya több mint kétszerese a kétszemélyes háztartásokénak.

Igen vagy nem?

A számítógép-vásárlást tervezők között nagyobb arányban találhatók olyan családok, amelyek már rendelkeznek számítógéppel, és a vásárlási szándék nem azokra a városokra jellemző a leginkább, ahol az ellátottsági arány a legalacsonyabb. Az egri adatok szerint azon háztartások közül, ahol még nincs internet, minden harmadik – szintén elsősorban kétfősnél nagyobb – család tervezi a csatlakozást, többnyire 1-2 éven belül. A befektetési tervek megvalósulása azt jelentené, hogy három éven belül a nagyvárosi háztartások kétharmadában lesz számítógép, és minden hatodik lakásban lesz az internet elérésére lehetőség.

A felhasználói szokások legfőbb mutatója az, hogy a teljes felnőttlakosság több mint kétharmada (69 százaléka) egyáltalán nem használja a világhálót. A nagyvárosi felnőttek egyharmada (32 százaléka) naponta használ PC-t, a 18–39 éves

korosztály vezetésével (51 százalék). Nyolc százalékkal több férfi használ számítógépet, mint nő – ez a fölény a napi felhasználók köréből adódik, azaz a férfiak részvétele nemcsak gyakoribb, hanem intenzívebb is.

Az internettől való távolmaradás okait firtató kérdésre a leggyakoribb válasz az érdeklődés hiányát mutatta (29% százalék), ezt követte a hozzáértés (23 százalék), az anyagiak (21 százalék) és a hozzáférhetőség (19 százalék) hiánya. Jellemző volt, hogy a 18–39 éves korosztály elsősorban az utóbbi két motívumra hivatkozott, az 50–59 évesek esetében pedig már az érdektelenség a vezető tényező. A jelenleg nem internetezők közül 56 százalék gondolta azt, hogy a helyzet nem is fog változni, a biztos belépők aránya pedig 6 százalék volt. A belépést ígérők a 18–49 éves korosztály 14–18 százalékát teszik ki. Mindössze általános iskolai végzettséggel senki nem csatlakozott a csoporthoz, amelyben a diplomások aránya 9 százalékra rúgott.

Szerteágazó érdeklődés?

A férfiak és a nők is otthon interneteznek a leggyakrabban. Legtöbben a munkájukhoz vagy tanulmányaikhoz (88 százalék) és kíváncsiságuk kielégítésére (86 százalék) keresnek információt a világhálón, s a felhasználók több mint háromnegyede (79 százalék) személyes kapcsolatok fenntartására is használja a netet e-mail segítségével. A válaszadók kétötöde említette, hogy szórakozással, játékkal és ügyintézéssel is eltölt bizonyos időt az interneten. Ennél jóval kevesebben vannak azok, akik a hálózatot csevegésre vagy véleménynyilvánításra használják. A legkevésbé elterjedt alkalmazás az elektronikus vásárlás: a megkérdezettek mindössze 13 százaléka használja erre a világhálót. Optimizmusra ad viszont okot, hogy az online kereskedelem nagyságrendje az elmúlt időben hazánkban is jelentősen növekedett.

A tanulmány annak vizsgálatára ugyancsak kitér, hogy a közigazgatási és önkormányzati internetes tartalmak milyen mértékben vonzzák a felhasználókat. A felmérés szerint a városi weboldalak az internetezők táborának alig 59 százalékát érdeklik. Egy másik kutatás adataira hivatkozva a szerzők megállapítják, hogy még a megyei jogú városok honlapjai is szűkölködnek a közérdekű információkban. Az általuk megjelölt maximális értéknek még az első helyre került Debrecen is csupán nem egészen 70 százalékát kapta, míg a lista végén álló nyíregyházi honlap teljesítményét a kutatók 21 százalékra értékelték.

A lakosság 77 százaléka egyetért abban, hogy az elektronikus nyomtatványok és űrlapok fontosak, szükségesek. Az eltérő igényeket leginkább az internetes tapasztalatok vagy azok hiánya befolyásolja: míg a leggyakrabban internetezők 87 százaléka szerint egyértelműen szükséges az elektronikus nyomtatvány, addig a világhálótól távol maradók 62 százaléka találja hasznosnak a lehetőséget.

Fellendülő PC-értékesítés

Az IDC új, Central and Eastern Europe Personal Computing 2004–2008 Forecast and 2003 Vendor Shares című tanulmánya részletes elemzéseket, megállapításokat és előrejelzéseket tartalmaz régiónk személyiszámítógép-piacának dinamikájáról. Az anyag alapján kimondható, hogy a PC-értékesítés újra felszálló ágba került Közép- és Kelet-Európában, valamint hogy az EU-s előkészületek és a gyarapodó otthoni, illetve kisirodai szegmens serkentette a 2003-as eladásokat.

A tanulmány adatai a vezető IT-cégekkel (gyártókkal, disztribútorokkal, összeszerelőkkel, rendszerintegrátorokkal, értéknövelt viszonteladókkal és dealerekkel) készített mélyinterjúkon és kérdőíves felméréseken alapulnak. A vizsgált országok: Bulgária, Horvátország, Cseh Köztársaság, Magyarország, Lengyelország, Románia, Oroszország, Szlovákia, Szlovénia, Ukrajna és régiónk további országai (összesen 17 állam a Balkántól a balti köztársaságokon és a Kaukázuson át Közép-Ázsiáig).

Szerencsés fejlemény, hogy a növekvő bérek és a sikeresebb kisvállalkozások serkentették a PC-piacot (asztali gép, notebook és x86-os szerver) Közép- és Kelet-Európában. A teljes értékesítés darabszám szerint 22,7 százalékkal, érték szerint pedig 17,3 százalékkal növekedett az előző évben. Oroszországban adták el a készülékek több mint felét, míg a régió három legnagyobb piaca, Oroszország, a Cseh Köztársaság és Lengyelország együtt e mennyiség több mint 70 százalékát tudhatta magáénak.

Asztali vagy hordozható?

2003-ban régiónkban az asztali számítógépek eladása dominált, amelyek csökkenő áruk okán egyre szélesebb felhasználói kör számára váltak elérhetővé. A teljes piac érték szerint is dinamikusan nőtt, mivel a notebook-értékesítések megugrása ellensúlyozta az asztali gépek árcsökkenését. Bár a noteszgépek csak mintegy 10 százalékát tették ki az összes darabszámnak (az x86-os szerverek pedig csak alig több mint 2 százalékát), majdnem 20 százalékát adták a teljes piac értékének. „A kisebb vállalkozások egyre inkább felismerik a mobilitás előnyeit, és alacsonyabb beosztásban lévő alkalmazottaikat is felszerelik notebookokkal" – mondta *Roman Maceska,* az IDC CEMA szenior kutatási menedzsere, majd hozzátette: „Ez különösen igaz az olyan érettebb piacokra, mint a cseh, a horvát és a lengyel."

Elektronikus közigazgatás

Az elektronikus ügyintézés és egyéb, a társadalmi részvétel irányába mutató interaktív funkciók kapcsán létező gyakorlat híján csak a lakossági igényeket tudta vizsgálni az elemzés. Egerben a válaszadók fele vélte úgy, hogy az internet segítségével időt spórolhatna meg, mialatt minden ötödik lakos határozottan elutasította ezt a lehetőséget, és közel minden harmadik személy bizonytalanságát fejezte ki a kérdést illetően. A lakosság 68 százaléka amellett foglal állást, hogy a hivatali ügymenet felgyorsulna az interneten – mindössze 8 százalék adott hangot szkeptikus véleményének. A naponta internetezők 85 százaléka hisz az ügyintézés felgyorsulásában, amiben a világhálótól távol maradóknak alig 61 százaléka osztozik.

A közigazgatás modernizációját, a helyi nyilvánosságnak az e-technológiák használatával történő kiszélesítését, az e-demokrácia kiépítését illetően hosszú folyamatra kell számítanunk. A szerzők hivatkoznak egy, a Nemzeti Hírközlési és Informatikai Tanács felkérésére készült vizsgálatra, amely szerint „a közigazgatásban működő szervezetek vannak a leginkább elmaradva a különböző informatikai megoldások birtoklása tekintetében. Kivétel nélkül minden kategóriában az utolsók, a többi szektorral összehasonlítva a legnagyobb lemaradást az e-mail szerver, az informatikai biztonsági rendszer és a saját fejlesztésű szoftver esetében tapasztaltuk." A kutatók hangsúlyozzák, hogy az új elektronikus technológiák alkalmazása az önkormányzati rendszerben nem egyszerűen a nyilvánosság eszköz alapú bővítését hozza magával, hanem sajátos döntésbefolyásolási lehetőségeket teremtő kommunikációs folyamatot is elindíthat. „A közérdekű adatok bővítésével, a tájékoztatási kötelezettségek betartásával sem történik meg a csoda, de a bizalom, az áttekinthetőség növelhető, a demokrácia hiányosságai pedig csökkenthetők. Viszont bizonyosnak látszik, hogy a helyi demokrácia eszköz- és fórumrendszerének alapfokú és együttes működtetésével sokféle vélemény gyűjthető össze, a különböző érdekek jobban feltárhatók és ütköztethetők, s már ezzel is szűkíthető a döntéshozatalból teljesen kizártak köre. A cél nem lehet más ez esetben sem, mint jó kormányzással jobb társadalmi közérzet kialakítása" – összegzi a tanulmány.

Ugyanazok a tényezők, amelyek a bővülő asztali-gép-eladásokhoz vezettek – a technológiai fejlesztések és az erősödő árverseny –, erősítették a notebook-értékesítést is. A megnövelt akkumulátoridő, a nagyobb adatfeldolgozási képesség és a vezeték nélküli eszközök biztonságának növelése szintén segítette ezt a piacot. „A tényezőknek e kombinációja hosszú távon a helyi összeszerelőknek kedvez" – mondta Maceska. „Alacsony áraikkal ugyanis jó pozíciót harcolhatnak ki a SOHO- és az SME-szegmensben. Mindazonáltal a márkás gyártók is képesek megszólítani ezeket a rétegeket jobban kidolgozott marketing- és értékesítési stratégiájukkal."

Brand vs. noname

A közép- és kelet-európai régióban tavaly első helyen végzett HP tipikus példája a fentieknek. Erős csatornahálózatának köszönhetően a legtöbb helyi piacon jelen van, teljes megoldásokat hirdető, agresszív stratégiájával pedig biztosította első helyét mind a három fenti termékkategóriában.

Oroszország és Ukrajna kivételével a HP az első vagy a második helyen áll mind az asztali gépek, mind pedig a notebookok eladási listáin. Az x86-os szerverek szegmensében a HP végzett az első helyen minden országban, kivéve Ukrajnát. „A HP régiónkban elért sikere meggyőző – mondta Maceska –, de a jövőt tekintve mégis bizonytalan. A múlt évben ugyanis a helyi összeszerelők megszerezték régiónk teljes PC-piacának több mint 80 százalékát, sőt megjelentek a notebookok területén is, ami azt jelenti, hogy a piac dinamikája valószínűleg változni fog az elkövetkező néhány évben."

2003-ban ezek az ún. nem márkás helyi összeszerelők a legjobb ötből négy helyet megszereztek a bulgár, a román és az orosz PC-piacon, Ukrajnában pedig mind az ötöt. Bár ez részben az asztali számítógépek dominanciájával magyarázható, a földrajzi helyzet is fontos szerepet játszik benne. „A márkás gépek gyártóinak általában inkább régiónk nyugati részében vannak jól kiépített csatornáik" – mondta Maceska. „Ez a magasabb jövedelmi szintekkel, a fejlettebb infrastruktúrával és a régebb óta meglévő helyi képviselettel, valamint a fejlettebb régiókra koncentráló marketingtörekvésekkel magyarázható."

NÖVEKVŐ SZÁMOK

Deme Csabával a PC-piac helyzetéről

Az Albacomp 1985 óta van a piacon, így hazánk legnagyobb múltú számítástechnikai vállalata. Azonban nemcsak korát, hanem nagyságát tekintve is igen jelentős: a 100 százalékos magyar tulajdonban lévő cég tavaly 300 alkalmazottal 13,1 milliárd forintos forgalmat bonyolított le.
Deme Csabával, *az Albacomp kereskedelmi és marketing vezérigazgató-helyettesével a hazai PC-piac helyzetéről beszélgettünk.*

SZÉLL ANDRÁS

– Úgy tűnik, hogy fellendülőben van a PC-piac. Ön szerint mely tényezőkre vezethető vissza a növekedés?

– Globálisan is igaz, hogy napjainkban a PC-piacra nagyobb növekedési ütem jellemző, mint a korábbi években. Ez több okra vezethető vissza, amelyek közül a legjelentősebb, hogy a vállalatok már elavultnak érzik a 2000. év problémája kapcsán beszerzett számítógépeiket, és folyamatosan lecserélik azokat. Persze a tanácsadócégek már 2002-re, azután 2003-ra is jósolták ezt, de jóslatuk akkor nem igazolódott be. A valóságban nem indult be a nagy „lecserélési roham", hanem a cégek folyamatosan, a tavalyi év második félévétől kezdtek megszabadulni elavult eszközeiktől. Ehhez hozzájárult, hogy a vállalatok egyre inkább felismerik az IT stratégiai szerepét, így kicsit nőttek az IT-büdzsék, a menedzserek szabadabban tudnak gazdálkodni. 2004 első negyedévében erősödött a kkv-szektor is, és a multinacionális cégek hazánkban lévő leányvállalatai szintén elkezdték beszerzéseiket.

Képünk az Albacomp székesfehérvári üzemében készült

– Sokan attól féltünk, hogy hazánkban a kormány megszorító intézkedései visszavetik ezt a piacot...

– Magyarországon az állami szektor mindig komoly igényt generált. Szerencsére a várt keresletcsökkenés nem következett be.

– Milyen hangsúlyeltolódások érezhetők a piacon? Vegyük először a „brand" és a „noname" gépek közötti versenyt!

– Ehhez először is el kellene tudnunk dönteni, hogy mit sorolunk a márkás, és mit a névtelen kategóriába. Számomra például az Albacomp egyértelműen a márkás gyártók közé tartozik. Egyébként az a véleményem, hogy a brand és a noname közötti verseny egyre kevésbé fontos kérdés, mert a számítógépek tömegfogyasztási termékekké váltak, mindegyikben ugyanaz van. Tehát ha márkáról szeretnénk beszélni, nem az eszközt kell megítélni, hanem a céget. A hozzáadott szolgáltatások a fontosak, az, hogy mennyit kell fáradoznia a fogyasztónak, ha meghibásodik a megvásárolt eszköz, hogy biztosít-e a cég cseregépet, rendelkezik-e országos szervizhálózattal, milyen telefonos ügyfélszolgálatot biztosít.

Nyilván a multinacionális és a nem multinacionális gyártók helyzete, háttere, történelme és működése teljesen más, de a fogyasztó vagy a gyártott eszközök szempontjából nem lehet arról beszélni, hogy az egyik jobb lenne, mint a másik. Az Albacomp sokszor rugalmasabb és gyorsabb, mint bármely multinacionális gyártó. Miénk az egyetlen saját tulajdonban lévő országos szervízhálózat, ami vállalati felhasználók esetén óriási előny. Az ANTSZ számára például mi végeztük el a teljes

hálózat kiépítését, azt mi helyeztük üzembe, és most mi biztosítjuk a működését az országban több száz helyszínen.

A márkás és névtelen számítógépek közötti verseny tehát már nem az eszközök szintjén zajlik – a hozzáadott szolgáltatások minősége a döntő. Ha pedig ezen a szinten vizsgáljuk meg a kérdést, akkor kijelenthető, hogy a vállalati piacon egyértelműen, de bizonyos mértékben a lakossági piacon is előnyt jelent a márka, s ez az előny meg is fog maradni.

– Milyen hangsúlyeltolódás érezhető az asztali számítógépek és a notebookok között?

– A magyarországi adatok szerint az idei első félévben a PC-piac 10 százalékkal, míg a notebookpiac 30 százalékkal bővült. Ez nagyon jelentős eltolódás. Az Albacomp tavaly egész évben 3600 noteszgépet értékesített, idén, az első félévben már 3000-t, és év végére várhatóan elérjük a 7000-t.

– Ebben a helyzetben egy magyar gyártó hogyan tudja PC-eladásait még jobban növelni?

– Az első, hogy elkezd exportálni. Asztali számítógépeink 15 százaléka már exportra készül, legjelentősebb felvevő piacunk Anglia. A második kulcskérdés, hogy fenn kell tartani a kiemelkedő ár/érték arányt, végül a harmadik, hogy minimális készletezéssel, csak rendelésre érdemes gyártani. Mindezt olyan szinten megvalósítottuk, hogy akár egyéni felhasználók is leadhatják egyedi rendelésüket központi telefonszámunkon, üzletkötőnk pedig árajánlatot készít a konfigurációra.

– Milyen trendeket lát a notebookok, illetve az asztali számítógépek piacán?

– A notebookpiac egyértelműen tovább diverzifikálódik. Legalább két szegmens nagyon világosan elkülöníthető. Az első körbe tartozó felhasználó grafikai és számítási teljesítményt

vár el a notebookjától, játszani, DVD-t nézni szeretne rajta. Ő azért vesz noteszgépet, mert a lakásában nem szeretne nagyobb teret szánni erre a célra, és csak ritkábban viszi magával az eszközt. A másik csoportba tartozó felhasználó munkára használja a notebookot. Állandóan utazik, e-mailt küld és fogad. Neki hosszú üzemidőre, vezeték nélküli technológiára van szüksége. Egyébként a vezeték nélküli technológia két-három éven belül alapfunkcióvá válhat a notebookokban.

Az asztali számítógépek esetében pedig a lapos képernyőjű monitorok előretörését érdemes kiemelni.

Elkészült a kétszázezredik számítógép

Az Albacomp 2004. június 10-én bejelentette, hogy székesfehérvári összeszerelő üzemében elkészült a kétszázezredik számítógép. *Laufer Tamás,* az Albacomp vezérigazgatója ünnepélyes keretek között nyújtotta át *Csillag István* gazdasági és közlekedési miniszternek a kétszázezredik gépet. Az Albacomp Activa PC-t a miniszter jótékony célra, a székesfehérvári Arany János Általános Iskola és Speciális Szakiskola részére ajánlotta fel.

Bár az EU-s piacokon még élesebb a verseny, az Albacomp külföldről is pozitív visszajelzéseket kap. A székesfehérvári cég termékeit az Európai Unióban is jó minőségűnek tartják, meghibásodási arányuk nagyon alacsony. Ennek köszönhetően az Albacomp iránt egyre nagyobb az érdeklődés, újabb és újabb megkeresések érkeznek, például Spanyolországból, Franciaországból és Csehországból. A vállalat számítógépeit forgalmazza Európa legnagyobb elektronikai cikkekre szakosodott kiskereskedelmi lánca, az EU-ban több mint négyszáz értékesítési ponton árusító Dixon's Group. A tervek szerint az Európai Unió piacain 2004-ben tízezer Albacomp-számítógépet fognak értékesíteni.

Kapcsolódó webcím:
www.albacomp.hu

ADSL-flotta az internetkikötőkben

Áthajózott a tengerekről az üzleti élet vizeire a flotta – legalábbis mint kifejezés. Ezt a szót használják újabban akkor is, ha egy vállalkozás valamely szolgáltatásból, termékből saját felhasználásra nagyobb mennyiséget vásárol, esetleg bérel. Például a nagyobb cégek ilyen konstrukcióban szokták vállalati célú gépkocsiparkjukat egyetlen autógyártótól beszerezni. Az egy időben megrendelt nagyobb mennyiség fejében a beszállító nagyobb árkedvezményt képes adni, mintha a terméket egyenként különböző vevőknek értékesítené. Az ADSL-nél sincs ez másként. A Flotta ADSL igénybevételekor annyiban speciális a helyzet, hogy a vállalatok általában munkavállalóik otthoni internet-hozzáférésére kötnek szerződést az internetszolgáltatókkal. Ez a magyarázata, hogy sok esetben Munkavállalói Flotta ADSL néven hirdetik ezeket a konstrukciókat.

Az internet fontosságát, sőt már-már nélkülözhetetlenségét nemcsak az üzleti világ szereplői ismerték fel, hanem a politikai döntéshozók is. Amikor az állam az információs társadalom megvalósulása érdekében több formában is támogatja az internet-hozzáférések számának növelését, akkor ez nemcsak a magánemberek számára kedvező, hiszen az üzleti szereplők is profitálhatnak a központi intézkedésekből. Például törvény rendelkezik a munkavállalói internet-hozzáférések támogatásáról, amibe beletartozik a munkáltató által biztosított ingyenes vagy kedvezményes számítógép- és internethasználat, továbbá az első üzembe helyezését követően legalább két évig igénybe vett komputer ingyenes vagy kedvezményes megszerzése.

A jelentősebb hazai ISP-k többsége e jogszabály hatályba lépését követően kialakította saját kedvezményes ajánlatát. Az állami kedvezmény kihasználására épülő, széles sávú hozzáférést kínáló ajánlatokat Munkavállalói Flotta ADSL néven kínálják.

Hazánkban jelenleg több mint 15 000 olyan üzleti vállalkozás működik, amely 20 főnél több munkavállalót foglalkoztat, ám ezek közül eddig csak néhány száz cég élt a Flotta ADSL-konstrukciók igénybevételével. Ez arra utal, hogy még nem ismerték fel az ajánlatokban rejlő előnyöket.

A vállalkozások számára a Flotta ADSL többek között azért lehet vonzó, mert munkavállalóiknak úgy tudnak béren felüli juttatásként otthoni használatra internetkapcsolatot biztosítani, hogy ezáltal adó-, illetve járulékterheik nem növekednek. A dolgozók otthoni hozzáférése pedig további lehetőségeket rejt magában a munkáltató számára. Ilyen lehet az otthoni munkavégzés, a távmunka lehetősége, de például az is valószínűsíthető, hogy a dolgozók munkaidőben kevesebbet fognak magáncélra használni az internetet, következésképpen nőhet a munka hatékonysága.

Nézzünk egy egyszerű esetet! Ha valamely vállalat úgy dönt, hogy 10 000 forint bruttó béremelést hajt végre egy munkavállaló esetében, akkor bérként összesen 13 350 forintnyi személyi jellegű költség mellett a munkavállaló 4750 forintot kap kézhez havonta. Mindez a Flotta ADSL megoldással csupán 10 000 forint költséget jelent a vállalkozásnak, és szintén bruttó 10 000 forint értékű szolgáltatást a munkavállalónak. A példából már az is látható, hogy nemcsak a vállalatnak előnyös a Flotta ADSL igénybevétele, hanem a munkavállaló is így tudja maximalizálni a háztartásában megjelenő értéket.

A dolgozónak ráadásul az ADSL széles sávú, korlátlan hozzáférést, időben és adatforgalomban is korlátlan használatot biztosít, pluszköltségek (például percdíjak) nélkül.

Az üzleti és a lakossági ADSL-kapcsolatok mögött (az ISP-ken túl) alapvetően két szolgáltató áll. Az egyik a végfelhasználói hozzáférést (magát a telefonvonalat) birtokló helyi telefontársaság, amely az ADSL technológia alkalmazásával lehetővé teszi a telefonvonalon keresztül történő széles sávú adatforgalom továbbítását a végfelhasználó felé. A másik szereplő maga az internetszolgáltató, amely az internetspecifikus (például a világhálóhoz történő csatlakozás) és a közvetlen ügyfélkapcsolatból adódó (például számlázás, hibaelhárítás) szolgáltatáselemeket teszi hozzá a végfelhasználó által megvásárolt csomaghoz. Bár a helyi távközlési szolgáltatók – köztük a Matáv is – saját maguk ugyancsak kínálhatnak ADSL-hozzáférést a végfelhasználóknak, Magyarországon az a gyakorlat alakult ki, hogy az ADSL-kapcsolatok több mint 90 százaléka a távközlési és az internetszolgáltatók együttműködésével épül ki.

A Matáv az ISP-k ADSL-ajánlatai mögött álló hálózati szolgáltatóként most kifejezetten a Flotta ADSL-konstrukciókat támogató nagykereskedelmi kedvezményrendszerrel próbálja ösztönözni az internetszolgáltatókat arra, hogy minél vonzóbb Flotta ADSL-ajánlatokkal keressék meg az üzleti vállalkozásokat, amikor általában a bérfejlesztésekről (béren felüli juttatásokról) döntenek.

Integrált megoldások, értéknövelt szolgáltatások

Új szabályozási környezetre várva

A versenyhivatal júniusi jóváhagyását követően Magyarország legnagyobb üzleti internetszolgáltatója jött létre az EuroWeb és az Elender fúziójával. A hétmilliárdos forgalmú, egymilliárdos üzemi nyereségű új cég, amely az EuroWeb nevet viszi tovább, több mint tízezer ügyfelet szolgál ki széles sávú intenet-hozzáféréssel. Gerlei Gyöngyvért, *a vállalat kereskedelmi és marketing vezérigazgató-helyettesét arról faggattuk, hogy mit várhatnak az egyesüléstől az EuroWeb ADSL-t használó lakossági és üzleti ügyfelek.*

SZABÓ HÉDY

– Mindenekelőtt egy pénzügyileg stabil, erős szolgáltató céget, amely nem csupán az internetszolgáltatás terén áll ügyfelei rendelkezésére, hanem integrált hang- és adatszolgáltatási megoldásokat is nyújt. Lakossági vásárlóink már jól ismerik a NeoPhone szolgáltatást, amelynek napjainkban is körülbelül ötvenezer aktív felhasználója van hazánkban. Az új EuroWeb most arra törekszik, hogy az ADSL-szolgáltatásokat igénybe vevő üzleti felhasználóknak is kínáljon magas technikai színvonalú, IP-technológián nyugvó, integrált hang- és adatszolgáltatási megoldásokat, amelyekkel jelentős megtakarítást érhetnek el telefonálási költségeik terén.

– A vállalati internethasználók már szinte kivétel nélkül széles sávon csatlakoznak a világhálóra, az ADSL felhasználása a lakosság körében viszont csak 21%-os – természetesen azoknál, akiknél egyáltalán létezik internetkapcsolat. Erről éppen a napokban adta ki felmérési eredményeit a Gazdaságkutató Intézet.

– Igen, mi is azt érezzük, hogy a lakossági piacon van fejlődési lehetőségünk, az üzleti szféra jószerivel telített. Azoknál a cégeknél, ahol még nincs széles sávú megoldás, valamilyen technikai korlátba ütköztek. Ezért is gondoljuk úgy, hogy az integrált hang- és adatszolgáltatás, illetve a hozzáadott értéket képviselő szolgáltatások révén van lehetőségünk a fejlődésre. Üzleti ügyfeleink számára ilyen az ADSL mellé nyújtott vírus- és spamszűrés, a menedzselt virtuális szerverszolgáltatás és a magas színvonalú ügyfélszolgálati munka. Az EuroWeb hívásakor partnereink nem gépekkel, hanem készséges kollégákkal vehetik fel a kapcsolatot, akik segítenek a problémák megoldásában. Abban is bízunk, hogy az új távközlési törvénykezés megteremti a lehetőséget az internetszolgáltatók számára az eddigieknél differenciáltabb üzleti előfizetői ADSL-csomagok összeállítására, amelyek újabb versenyhelyzetet teremtenek a piacon.

– Ugyanakkor a lakossági piacon a 21%-os ADSL-felhasználás még számos lehetőséget rejt...

– Igen, és mi a FreeStart révén – amely Magyarország legnagyobb ingyenes internetszolgáltatója több mint százezer felhasználóval – olyan fejlődési tartalékkal rendelkezünk, amelynek kihasználása a jelen és a közeljövő feladata. Azok a FreeStart-ügyfelek, akik szolgáltatásunk nyomán szerették meg a világhálót, és váltak rendszeres internethasználóvá, a FreeStart weblapján automatikusan, elektronikus módon rendelhetik meg az ADSL-szolgáltatást. Ily módon az elmúlt egy év alatt körükben meg is duplázódott az ADSL-t igénylők száma, s joggal remélhetjük, hogy ez a növekedési ütem megmarad. Minőségi szolgáltatást nyújtunk igen jó áron, s a lakossági felhasználóknál, akik igen árérzékenyek, ez fontos szempont. S mindehhez hozzáadódik az is, hogy egyéni ügyfeleinknek ugyanaz a technológiai háttér áll rendelkezésére, mint az Euroweb közületi felhasználóinak.

MELYIK DRÓTOT SZERESSEM?

Tüdős Andrással a széles sávú technológiákról

Érdekes verseny bontakozik ki a széles sávú internet piacán: két, nagyjából egyenértékű technológia küzd egymással. Miközben a telefontársaságok és a kábeltelevíziósok egy-egy földrajzi körzetben hagyományos szolgáltatásuk tekintetében még mindig kvázi monopóliumot élveznek, az internetringben egymásra találtak. Ahol mindkét technológia elérhető, ott van igazán választási lehetősége a felhasználónak. Ehhez Tüdős András, *az Axelero informatikai igazgatója nyújt olvasóinknak segítséget, akivel egyúttal cége terveiről is beszélgettünk.*

GALVÁCS LÁSZLÓ

– Az Axelero saját hálózat nélkül, páholyból nézheti a technológiák harcát. Ön például a kábeltévét vagy az ADSL-t favorizálja?

– Nincs kedvencem, mindkét technológia megtalálható a mi kínálatunkban is. Mindig a célnak leginkább megfelelő, az adott helyzetben gazdaságosabb megoldást érdemes használni. Szolgáltatási képességeikben nagyjából egyenértékűek, de tény, hogy mind a kettőnek vannak előnyei. Az ADSL telefonhálózatos struktúrájából következik, hogy könnyebb minden felhasználóhoz dedikáltan eljuttatni a meghatározott, nagy sávszélességet, ugyanakkor a kábeltévénél nem kell minden házhoz külön vezetéket húzni, csak a végső utcaszakaszon, szó szerint az utolsó métereken. A különbözőségek miatt másképp kell méretezni a két hálózatot. Mi a Matávcsoportban azt az elvet követjük, hogy ahol a saját telefonhálózaton ADSL nyújtható, ott azt részesítjük előnyben, ahol pedig nincs saját hálózat, vagy valamilyen okból nem alkalmas rá, ott a kábeltévét ajánljuk. Jó példa erre Óbuda, ahol zömében optikai szálakra épül a telefonhálózat, vagy Szeged és Dunakeszi, ahol más a telefonszolgáltató, viszont kiemelkedő a kábeles ellátottság.

– Vannak-e olyan adottságok, amelyek mindkét technológia elérhetősége esetén eldöntik, hogy mikor melyiket érdemes választani?

– Csupán apróságokról lehet beszélni. Például a „heavy" játékosnak, aki folyamatosan csatázik, nemzetközi csapatjátékokban vesz részt, a kábeles megoldást javaslom, mert ott rövidebb a válaszidő. Ez a technológiából adódik, hiszen a hálózat szinte végig Ethernet alapú, míg az ADSL-nél a szükséges moduláció viszonylagos bonyolultsága miatt nagyobb a késleltetés. Ha viszont valaki filmletöltésre készül, vagy egy megabitesnél nagyobb sávszélességet igényel, akkor az ADSL a jobb megoldás.

Másik döntő szempont lehet a távolság. Az ADSL köztudottan a telefonközpont, illetve az ADSL-multiplexer 4-5 kilométeres körzetében érhető el – ez utóbbi persze jellemzően a telefonközpontokban vagy a kihelyezett fokozatokban helyezkedik el. A kábeltévé hatósugara nagyobb lehet, hiszen kétszintű hálózatra épül. A fejállomástól induló optikai kábelekkel nagyobb területet tud lefedni, és csak a csomópontokból indulnak ki a kisebb körzetet, néhány utcát ellátó koaxkábelek. Például Óbudát egyetlen – illetve Békásmegyert is beleszámítva kettő – ktv-fejállomás szolgálja ki, míg ugyanezen a területen az ADSL-lefedettség sokkal kisebb.

– Mennyi tartalék, milyen fejlődési lehetőség rejlik még az ADSL-t hordozó telefonvonalban?

– Rengeteg. Nemrég vezettük be a lakosság számára a 768 kbps sebességű csomagot, amely persze még mindig nagyon visszafogottnak mondható a technikai lehetőségekhez ké-

pest. A jelenleg üzemben lévő rendszerek elvileg másodpercenként 8 megabitet képesek átvinni, de már most elérhető az a technológia, amely ezt 22-24 megabitre növeli. Az ADSL-nél ez természetesen mindig a legrövidebb szakaszokon, tehát a központtól fél-egy kilométerre igaz, és ahogy távolodunk, egyre csökken a sebesség, de a technológia még a 2-3 kilométeres távolságban is képes 10-15 Mbps-re anélkül, hogy az előfizetőkhöz beérkező rézdrótot cserélni kellene. Az infrastruktúra szolgáltatójának csak a gerinchálózatot kell alkalmassá tenni, és a szükséges berendezéseket felszerelni. A fő kérdés mindig a gazdaságosság: van-e értelme beruházni, van-e fizetőképes kereslet a nagyobb sávszélességre?

A szükséges ADSL-multiplexerek ma már szinte minden telefonközpontban megvannak, Budapesten félszáznál több helyszínen, s ezek között él egy aggregációs hálózat, amely csatlakozik a gerinchálózatra. A továbblépés immár a gerinchálózat fejlesztésén múlik, aminek költsége a felhasznált sávszélességgel arányos. Jelenleg 15-20 kbps folyamatos sávszélesség-használat jut egy felhasználóra, és ez az átlag viszonylag régóta stagnál.

Fotó: Walkó Boglárka

– Az átlag köztudottan statisztikai fogalom, a valóságot ettől mindig eltérő, olykor szélsőséges értékek jellemzik. Ezt hogyan lehet kalkulálni és kezelni?

– A forgalmi elemzések szerint az átlagfelhasználók több mint 90 százaléka 15 gigabájtnál kevesebbet tölt le egy hónap alatt, ezzel szemben a kisebb létszámú, de rendkívül aktív internetezők generálják az összforgalom 60-70 százalékát. A jelenlegi tarifamodell szerint mindenki egyenlően fizet a korlátlan használatért, a tényleges forgalomtól teljesen függetlenül, vagyis a nagy tömeg fizeti meg a kisszámú „heavy user" forgalmát. Az abszolút korlátlanságnak az az ára, hogy a mindenki által fizetett egységes tarifaszint magasabb, mint az átlagfogyasztóra jutó költségszint. Ahhoz, hogy átlagos díjainkat csökkenteni tudjuk, vagy azonos díjért színvonalasabb szolgáltatást nyújthassunk, valahogy differenciálni kell.

– Nem lehet például a „kemény" fogyasztók számára nagyobb sebességű csomagot kínálni?

– Elvileg erre megvan a lehetőség, a kérdés az, hogy megfizetik-e. Ugyanis egyáltalán nem biztos, hogy a sávszélesség nem elegendő nekik. Ők inkább időben tartózkodnak sokat a hálón, és éppen azért nagy a forgalmuk, mert a havi tízezres nagyságrendű díjért korlátlanul használhatják, számukra is elfogadható sebességgel. Ez az aránytalanság az átlagos vagy kisebb forgalmúak számára teszi költségesebbé az internetet, aminek kezelésére várhatóan hamarosan új díjcsomagokkal jelenünk meg. A nemrég elindított lakossági 768 kbps is korlátlan használatot biztosít, viszonylag magasabb, de még mindig kedvező áron, havi 15-16 ezerért. Gondolkodunk egy ennél lényegesen olcsóbb, ám gyorsabb, 1-1,5 megabites csomag bevezetéséről, viszonylag elfogadható forgalmi korláttal.

– Mi történik, ha valaki hó közepén eléri ezt a korlátot?

– Több lehetőség is kínálkozik. Például a felhasználó megfizeti a reálisan kalkulált és előre ismert, a szerződésben rögzített, például gigabájtonként számított forgalomtúllépési díjat. A másik lehetőség, amit mi ugyan nem szeretnénk alkalmazni, de van rá külföldi példa, a használat korlátozása, a sávszélesség csökkentése. Arra persze mindig vigyázni kell, hogy az ADSL ne veszítse el „always on" jellegét, hiszen éppen ezért népszerű a széles sávú kapcsolat.

– Milyen más gyorsító technikák vannak még napirenden?

– Túl sokat már nem lehet említeni. Léteznek extrém lehetőségek, amelyek nem nagy tömegben, esetleg kiegészítésként használatosak, de már elérhetők, mint például a műholdas letöltés, vagy hamarosan megjelennek, mint a digitális tévésugárzás. Ám mindegyiknek megvannak a technológiai és felhasználói sajátosságai és korlátjai. Széles sávú átvitelre ma egyértelműen az ADSL és a kábeltévé a legalkalmasabb. Ahol egyik sem érhető el, ott alkalmazható a rádiós technológia. A Dél-Alföldön, néhány kisebb településen, partnerekkel együttműködve mi is használjuk a WLAN-t. Szintén a vezeték nélküli területen hozhat majd újdonságot az UMTS.

– Időnként mintha a technológia és a tartalom versenyt futna egymással. Most éppen melyik jár elöl?

– A sávszélesség tekintetében sokáig a technológia költsége volt a meghatározó, ám attól kezdve, hogy ez már elérhető, valóban kérdés, hogy léteznek-e olyan tartalmak, amelyek igénylik és vonzóvá teszik a nagyobb sebességet. A video- és egyéb széles sávú szolgáltatások megjelenésével lehet erre számítani, ami 1 Mbps körüli sebességet feltételez. Ez pedig már ma is elérhető.

– A műszaki futurológusok azt jósolják, hogy a víz-, gáz- és villanyvezeték mintájára néhány év múlva megszokott lesz a lakásokban az infovezeték. Ön szerint a mai kínálatból melyik lesz a nyerő?

– Technológiailag már ma sincs akadálya annak, hogy egy szál dróton mindent szolgáltassunk, de üzletileg nem éri meg. A jelenleg létező szolgáltatásokat nagy tömegben felváltani egyetlen vezetékre alapozott technológiával olyan befektetés, amely nem hoz elegendő bevételt. A háztartások jelentős része ugyanis nem fizetne ki kétszer-háromszor több pénzt csak azért, hogy egyetlen dróton jöjjön mindaz, amit már ma is megkap, legfeljebb külön vezetékeken. A felfestett jövőképet egyelőre távolinak látom, addig, azt hiszem, békésen megférnek egymás mellett, sőt kiegészítik egymást a technológiák. A mai gyakorlat szerint azonos területen együtt terjed és fejlődik a kábelmodemes, illetve az ADSL-hozzáférés.

– Nem az mondatja ezt Önnel, hogy ezen a téren a kábelesek mintha lépéselőnyben lennének? Hiszen korszerűbb rendszereiken a műsorcsomagok mellett már ma is sok helyütt kínálnak internetet, és a telefon is hamar integrálható...

– Nem vitatom, hogy ilyen szempontból előnyösebb helyzetben vannak, és azt is tudjuk, hogy a legnagyobb kábeles társaság a Matáv-csoport elsődleges kihívója. De az is tény, hogy a kábelen kialakított telefonszolgáltatás költségei meglehetősen magasak, tehát ott is csak alapos üzleti tervezéssel lehet gazdaságos piaci modellt kialakítani. S ha megfigyeljük a jelenlegi viszonyokat, azt láthatjuk, hogy a vezetékes telefonnak nem elsősorban az IP-telefónia a vetélytársa, hanem a mobil. Egyébként pedig nagyon egészséges dolognak tartom, ha egyszerre létezik technológiai és piaci verseny is.

Tartja a 768-as licitet a Chello

A UPC jelentősen megnövelte internetszolgáltatásának adatforgalmi sebességét, így az eddigi 512/128 kbps sávszélesség automatikusan másfélszeresére, 768/256 kbps-re emelkedett. A lakossági internetkapcsolatot a szolgáltató változatlan áron, az előfizetési díj emelése nélkül biztosítja ügyfeleinek.

A UPC a közelmúltban országszerte tovább korszerűsítette kábelhálózatát, és megújította internetszolgáltatásának műszaki hátterét. Szolgáltatási területének legnagyobb részén már bevezette a legújabb európai szabványnak (EuroDocsis) megfelelő internetes kiszolgáló rendszert, amely hosszú távon lehetővé teszi az adatátviteli sebesség lényeges növelését. Ennek köszönhető a Chello Classic márkanevű szolgáltatás gyorsítása is.

A korábbi, főként otthoni és kisvállalkozások számára, magasabb díjért kínált Chello Plus csomaghoz hasonló képességekkel rendelkező egyéni lakossági szolgáltatás kiemelkedő interaktivitást tesz lehetővé az otthoni felhasználók számára. A gyorsabb letöltés mellett ugyanis a korábbi sebesség kétszeresével küldhetnek adatokat, így a nagyobb méretű dokumentumok, saját készítésű, nagy felbontású képek, videoüzenetek és más tartalmak eljuttatása is gyorsabbá, egyszerűbbé, kényelmesebbé vált.

Ezzel egyidejűleg a UPC a Chello Plus elnevezésű, egyszerre több számítógépen is használható kábeles internet-hozzáférési csomag le- és feltöltési sebességét is hasonló mértékben növelte (768/256-ról 1024/512 kbps-re), ugyancsak változatlan havidíj mellett. Ezáltal lehetővé vált, hogy akár az otthoni felhasználók is a régi telefonmodemes csatlakozásnál csaknem hússzor gyorsabb, 1 megabites internetkapcsolathoz jussanak megfizethető áron.

A sebességnövelés minden előfizetőnél egységesen, teljesen automatikusan történt. A tervek szerint rövid időn belül azokban a városokban is megújulhat a szolgáltatás, ahol a sebességváltáshoz szükséges fejlesztések még nem fejeződtek be.

A nulladik napon

Régen vírusoknak hívtuk a számítógépek legnagyobb ellenségeit. Ma már nosztalgiával gondolunk vissza az olyan egyszerű és utólag jópofának tűnő kódokra, mint a Yankee Doodle, amely egy gyermekdalt játszott le a megfertőzött gépen. A „nulladik napi" összetett veszélyforrások – napjaink legnagyobb fenyegetései – viszont nélkülöznek minden bájt. Olyan sebezhető pontokat, informatikai réseket vehetnek célba, amelyeket még nem hoztak nyilvánosságra, és javítás sem létezik hozzájuk. Efféle járvány kitörésekor hatalmas károk keletkezhetnek, mielőtt a felhasználók képesek lennének kijavítani rendszereiket. Mit is jelent mindez, s miben tudnak segíteni a felügyelt védelmi szolgáltatások és a korai riasztórendszerek?

FORRÁS: SYMANTEC

2003. november 11-én a Microsoft javítást adott ki a Windows 2000-ben és XP-ben meglévő munkaállomás-szolgáltatás hiányosságát megszüntetendő. A Microsoft akkori kijelentése szerint az a támadó, aki sikeresen kihasználta volna az operációs rendszerben lévő hibát, teljes mértékben hozzáférhetett volna a veszélyeztetett PC-hez. Ami ezután történt, szinte mindenkit meglepett. Még 24 óra sem telt el a javítás közzététele óta, amikor a BugTraq védelmi levelezőlista két tagja az említett sérülékenységet kihasználó programkódot tett fel a listára.

Az eWeek szerint az elmúlt három év féregjárványai azonos mintát követtek. A gyártó vagy valamelyik kutató közzétett egy sérülékenységet, majd hamarosan megjelent hozzá a hibajavítás. Ezt a sérülékeny rendszerek rohammunkaszerű foltozása követte, megelőzendő a neten várhatóan megjelenő, a sérülékenységet kiaknázó programkódot. Végül a kódot egy féreg létrehozására használták fel, amely aztán elárasztotta az internetet. Ez a minta a Code Red 2001. júliusi megjelenésekor tűnt fel először, majd jórészt változatlanul megismétlődött a Nimda, a Slammer, a Blaster és még egy maroknyi más féreg megjelenésekor. A vírusok készítőinek tehát igencsak leegyszerűsödött a dolguk. Ahogy pedig gyakorlatba jönnek, úgy csökken a sérülékenység bejelentése és a kártékony kód megjelenése között eltelt idő.

Küszöbön állnak a „nulladik napi" veszélyforrások

A Symantec jelentéseiben folyamatosan emlékeztet arra, hogy küszöbön áll a „nulladik napi" veszélyforrások megjelenése. A „nulladik napi" összetett veszélyforrások sebezhető pontokat, informatikai réseket vehetnek célba, amelyeket még nem hoztak nyilvánosságra, és javítás sem létezik hozzájuk. Ilyen járvány kitörésekor hatalmas károk keletkezhetnek, mielőtt a felhasználók képesek lennének kijavítani rendszereiket.

A gond az, hogy majdnem biztosan bujkálnak még ismeretlen, távolról kihasználható sérülékenységek a széles körben használt technológiákban. Ezeket vehetik célba a „nulladik napi" összetett veszélyforrások. Ha bekövetkezik egy „nulladik napi" járvány, valószínű, hogy még napokig nem lesz rá gyógyír. Még a féreg terjedési módjának felismerése is tovább tarthat annál, amennyi idő alatt az összes sérülékeny rendszer megfertőződik. Az a meglepő, hogy mindeddig ez nem történt meg.

Védelem az alvállalkozók szintjén

A Gartner Inc. szerint a legtöbb szervezet saját kárán tanulta meg, hogy a hálózat határán lévő tűzfalak, a víruselhárító szoftverek és a behatolásérzékelő rendszerek nem elegendőek a számítógépes támadások ellen. A cég szerint a legtöbb vállalatnál azoknak, akik az informatikai biztonságért felelősek, más feladatuk is van, és idejük nagyobb részében nem a védelemmel foglalkoznak. Márpedig a hatékony védekezéshez a veszélyekről való folyamatos informáltságra, megfelelő módszerekre, gyakorlott személyzetre és bevált eljárásokra van szükség. Hogyan jelentkeznek ezek a szempontok a felügyelt védelmi szolgáltató (MSSP – Managed Security Service Provider) kiválasztásánál? Az MSSP-nek mindenekelőtt a következő széles körű szolgáltatásokat kell nyújtania: ellenőrzött és felügyelt tűzfal; ellenőrzött és felügyelt hálózati behatolásészlelés; a védelmi berendezések integrált ellenőrzése és felügyelete; ellenőrzött, kiszolgáló alapú behatolásészlelés; felügyelt internetes sérülékenységfelmérés; felügyelt védelmiszabályzat-megfeleltetés; felügyelt víruselhárítás.

A kiválasztott MSSP-nek több védelmi műveleti központtal (SOC) kell rendelkeznie, ahol a nap 24 órájában képes a védelmi problémák felügyeletére és kezelésére. A vállalatoknak biztosaknak kell lenniük abban, hogy a károk bekövetkezése és az elterjedés előtt idejekorán megkapják a riasztást a felbukkanó veszélyekről. Az MSSP-nek az irányzatok felismeréséhez a világon több tízezer pontról kell adatot gyűjtenie és elemeznie.

A Symantec Jelentés az internetes veszélyekről című közleményének legutóbbi kiadásában kimutatta, hogy a Symantec

Managed Security Services hat hónapnál régebbi ügyfeleinek 70%-a sikeresen elkerülte azt, hogy megtapasztalja, milyen egy komoly támadás, míg a három hónapnál újabb ügyfelek mindegyike elszenvedett ilyet. Világosan látszik tehát, hogy a megfelelő MSSP segítségével védekező szervezeteknél a veszélyeztetettség csökkenő tendenciát mutat.

Védelem a termékek szintjén

A vállalatoknak a termékek szintjén is át kell gondolniuk biztonsági stratégiájukat. A hálózat határának védelme ugyanis önmagában nem elegendő a céges hálózatokat megfertőző és a felhasználói gépekről összetett veszélyeket terjesztő veszélyforrások és behatolók tevékenységének megakadályozására.

Víruselhárító, behatolásmegelőző és tűzfalszoftverek együttes alkalmazásával kell védeni a vállalatok felhasználói gépeit a rosszakaratú programkódok, az illetéktelen behatolás és a portfürkészés ellen.

Természetesen ma már megjelentek azok a programok, amelyek mindezt egyetlen megoldásban egyesítik.

A Symantec Client Security 2.0 például többféle védelmi funkciót magában foglaló, központilag vezérelt felhasználói-gép-védelmi megoldás. Többek között képes a kimenő e-mail férgek megállítására, a VPN-megfelelés ellenőrzésére, a felhasználói gép tűzfalszabályait pedig a gép pillanatnyi helyétől vagy a kapcsolat módjától függetlenül biztosítja. Tartalmaz veszélynyomozó funkciót, amely felderíti a nyitott fájlmegosztásokon keresztül terjedő fertőzések eredetét (pl. FunLove vagy Nimda). Védi a bejövő POP3 és a kimenő SMTP e-mailek levéltörzsét, illetve csatolmányát a gyors terjedésű, e-mailt használó veszélyek ellen, s előre konfigurált tűzfalbeállításokat tartalmaz.

A levélszemét ellen

A kártékony kódokhoz hasonlóan forintosítható kárt okozhatnak a kéretlen reklámlevelek.

Matt Cain, a META Group alelnöke szerint a végfelhasználóknak és a vállalatoknak egyaránt fontos, hogy hatékonyan lehessen védekezni a levélszemét ellen. „Az egy kezelőfelületről történő vezérlés, a több csomópontról származó naplófájlokon

alapuló, gyors, pontos jelentések és hibakeresés, valamint a szabályzatok nagy tömegben és finomítottan történő létrehozása alapvető a levélszemét elleni védekezésben, mindemellett a rendszer kezelésének többletterheit is enyhíti."

Hazánkban még kevésbé ismert a Brigthmail vállalat neve, amelyet júniusban 370 millió dollárért felvásárolt a Symantec. A Brightmail világszerte több mint 1800 céget véd, köztük az Avayát, az eBayt, a Ciscót, a Deutsche Bankot, a Lucent Technologiest, a Macromediát, a Microsoftot és a Motorolát. A júliusban bejelentett Symantec Brightmail Anti-Spam 6.0 webes vezérlőközponttal rendelkezik, a naplózás és a jelentéskészítés egyesített, általános szabályzatait pedig felhasználónként vagy csoportonként is létre lehet hozni.

A Symantec becslése szerint a világon felbukkanó levélszemét 10-20%-a nem angol nyelvű, ami komoly gondot jelenthet a cégek számára, különösen azokban az országokban, ahol nem az angol a beszélt nyelv. A Symantec Brightmail Anti-Spam 6.0 tizenegy nyelven képes a levelek felismerésére. A végfelhasználó is beállíthatja azokat a nyelveket, amelyeken levelet kíván fogadni. A Symantec a hatékonyság további növelésére nyelvspecifikus heurisztikát alkalmaz a levélszemét jellemző karaktereinek elemzésénél.

Ahogy a levélszemét küldése, úgy az ellene való védekezés is globális erőket mozgat meg napjainkban. A Symantec Brightmail Probe Network vizsgálóhálózat 20 országból gyűjti a spameket. A Symantec Brightmail logisztikai és működési központjaiban (BLOC), San Franciscóban, Dublinban, Sydneyben és Tajpejben anyanyelvi elemzésre és feldolgozásra is lehetőség nyílik.

Az Anti-Spam 6.0-ban található, csatolmányjellemzőket alkalmazó módszerrel a Symantec szűrőket tud létrehozni meghatározott, a vizsgálóhálózatban észlelt MIME-csatolmányok (például egy bizonyos pornókép) alapján. A szervezetek ezekkel a csatolmányjellemzőkkel védekezhetnek a gyakran jelentkező kártékony küldemények ellen.

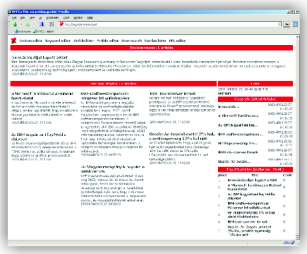
Az URL-szűrők – megakadályozandó, hogy a végfelhasználók válaszoljanak a levélszemétre – a webes és a „mailto" URL-ek alapján is felismerik a spameket. Ez a harmadik generációs módszer még több URL-álcázó eljárás felismerésére képes.

A Reputation Service (Jó Hírnév Szolgálat) további előnyöket biztosít az ügyfeleknek. A megoldás teljes egészében az adatokra és a viselkedésre építve, a feladó jó hírére alapozva ismeri fel a levélszemét küldőit, illetve a jogos levelezést. A Symantec Brightmail Reputation Service az e-mail forrásának jó hírnevét a Symantec Probe Networkből származó, valamint a Symantec által havonta szűrt, több mint 100 milliárd üzenetre vonatkozó információk felhasználásával állapítja meg.

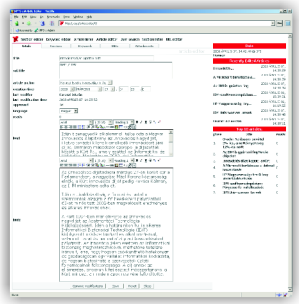
Extended Prim Publishing System

teljes publikációs és portálrendszer

A Prím Online által újonnan kifejlesztett publikációs rendszer lehetőséget kínál minden jelenlegi és jövőbeni portáltulajdonos számára, hogy egyszerűen, dinamikusan és költséghatékonyan elkészítse portálját.



A Prím Online ASP szolgáltatásának köszönhetően Önnek nincs szüksége saját szerverre és mentesül a járulékos költségektől is (hosting, szakembergárda, felügyelet, adatmentés).



- Többszintű kulcsszavazó rendszer a korábbi tartalom összekapcsolására
- WYSIWYG (What You See Is What You Get) vizuális szövegszerkesztő rendszer a tartalomfelvitelhez
- A cikkekhez különböző dokumentumok (PowerPoint prezentációk, Word dokumentumok, Excel táblázatok, hang- és képállományok, stb.) csatolásának lehetősége
- Tetszőleges szintű jogosultsági rendszer, mind az adminisztrációs, mind a publikus felületen
- Fórum, levelezőlista, szavazás és egyéb portálkiegészítő szolgáltatások

Az XPPS rendszer lehetőséget kínál a kikötő felületének gyors és egyszerű megváltoztatására, egy „fogd és vidd" módszerrel működő felületszerkesztőn keresztül. Így nincs szükség állandó webmester alkalmazására.

Indíthat microsite-okat egymást átfedő, vagy különálló tartalommal.

A rendszer támogatja többnyelvű oldalak, cikkek létrehozását ugyanazon felületen.

Amennyiben felkeltettük érdeklődését, kérjük forduljon hozzánk bizalommal:
Adverticum Rt. 1118 Budapest, Ugron Gábor utca 35. * Telefon: +36(1) 248-3230
Fax: +36(1) 248-3250 * http://www.prim.hu/ * e-mail: prim@prim.hu

A DIGITALIZÁLÁS MELLÉKHATÁSAI

Internet a kábeltévén vagy műsorok a neten?

Étvágygerjesztő hatású a digitalizálás: egymás piacába harapdál a kábeltelevíziós és az internetes szakma. Ma még mindkét fél bizakodó, és hazai pályán mindenki joggal érezheti erősnek magát. A mérkőzés végkimenetelét lehetetlen megjósolni, így ehelyett Kéry Ferenccel, *a 234 kábeltévés társaságot tömörítő Magyar Kábelkommunikációs Szövetség elnökével a játékosok – elsősorban természetesen a műsorelosztó társaságok – lehetőségeit próbáljuk meg feltérképezni.*

GALVÁCS LÁSZLÓ

– A kábeltelevízió (ktv) piacára jellemző, hogy az egyes, kisebb vagy nagyobb szolgáltatók saját területükön monopóliumot élveznek, hiszen a néző a legtöbb esetben legfeljebb saját – földi vagy műholdvevő – antennákkal szerelheti fel a háztetőt. Van-e, lesz-e konkurenciája a kábeltévének?

– A műsorelosztásban Budapesten és környékén egyértelműen komoly versenytársnak minősül az Antenna Mikro szolgáltatás, bár a Gazdasági Versenyhivatal nem osztja véleményünket. Szintén, de már országos szinten konkurencia a UPC Direct műholdas sugárzás. Ugyanakkor állítom, hogy a kábeltelevíziós megoldás mindmáig a legjobb. Ha sorra vesszük a lehetőségeket, azt láthatjuk, hogy a többi mindig csak egy-egy részterületen nyújt valamit az előfizetőknek. Olyan technológia, amely egyben képes műsort szolgáltatni, nyújthat internet-hozzáférést, sőt ha összeszedi magát, még telefont is tud kínálni, csak egy van: a kábeltelevízió. A mikrohullámnak jóval korlátozottabb a csatornakapacitása, visszirányról nem is beszélhetünk, s ugyanez a problémája a műholdas megoldásnak.

– Az alapszolgáltatásnak tekinthető műsorelosztáson kívül milyen más lehetőségeik vannak a kábeltársaságoknak?

– Külföldön – elsősorban természetesen a kábeltévé őshazájában, Amerikában – triple play néven vált ismertté az az üzleti elv, mely szerint a kábelhálózatok a műsorelosztás, az internet és a telefon szolgáltatáshármasának együttes nyújtásával válhatnak hosszú távon életképessé. A mai tendencia azt mutatja, hogy az internetszolgáltatás egyértelműen kábeltelevízióra termett. Pontosan amiatt, hogy árnyékolt kábeleink vannak, amelyeknek nincs zavarhatásuk, nagy sebességre képesek, tehát minden adottságuk megvan ahhoz, hogy nagyon jó internetszolgáltatást biztosítsanak.

– Gyakran éri olyan kritika a kábeltévét, hogy például az ADSL-lel szemben kevésbé tudja tartani az ígért sebességet, mert többen osztoznak a kapacitáson. Valóban így van?

– Osztozni kell az ADSL-en is, legfeljebb az nem annyira nyilvánvaló. Azért tartja magát ez a nézet, mert a kábeltévés hálózat fastruktúrájú, a központból mint az ágak elindulnak a vastag kábelek, egy pont után elágaznak a vékonyabbak, végül a házakban osztódnak tovább a lakásokba menő vezetékek. Tagadhatatlan, hogy a központból induló sávszélesség

megoszlik a végfelhasználók között, de ha a szolgáltató elegendő kapacitást bérel a világhálóra történő csatlakozáshoz, tartani lehet az előfizetőknek ígért, átlagosan 512 kbps sebességet, úgyhogy észrevehetetlen az osztozás.

– A kábelen való telefonálás lehetőségével kapcsolatban meg kell jegyezni, hogy néhány éve a legnagyobb szolgáltató már tervezte ilyen szolgáltatás elindítását, de végül letett róla. Ma milyen reális esély van erre?

– Amikor a UPC ezt tervbe vette, még nem látszott, hogy a mobil ilyen mértékben tért hódít, és teljes értékű versenytársává válik a hagyományos telefonnak. Emiatt a korábban tervezett technológiával költségesen megvalósítható telefon nem tudott elterjedni, és abban a formában már valószínűleg nem is fog. Ma a digitalizálás, a számítástechnika térhódítása tapasztalható a távközlés minden ágában, így a kábeltelevíziózásban is. Ennek megfelelően várhatóan az IP alapú telefon fog megjelenni a ktv-hálózatokon is. Hazánkban elsőként a TV Network kezdte meg az internetes telefonszolgáltatást.

– Azt még a laikus is fel tudja fogni, hogy ha a számítógépek például a chatelés mintájára összekapcsolódhatnak egymással, akkor ott hangot is át lehet vinni. De vajon az internet összekapcsolódhat-e a telefonhálózattal, a számítógépre kötött telefonról hívhatók-e a hagyományos, vezetékes vagy mobilszámok?

– Minden további nélkül, hiszen a szabványosítók gondoltak erre. A kábelinternetes telefonnak is ugyanolyan hívószáma van, csak más a körzetszáma. Amelyik szolgáltató el akarja indítani ezt a szolgáltatást, a hatóságtól igényelhet az erre a célra kijelölt körzetszámokból egy tartományt, és a többi telefonszolgáltatóval megkötött összekapcsolási szerződések alapján a különböző hálózatok előfizetői hívhatják egymást.

– A tévé digitalizálása a kábeloperátorokat kétféleképpen is érinti: egyrészt megjelennek a digitális műsorok, műholdon vagy földfelszíni sugárzásban, másrészt az e műsorokat elosztó kábelhálózatokat is digitalizálják. Hogyan viszonyul a kábeles szakma ezekhez, hiszen míg az egyik konkurencia lehet Önöknek, addig a másik új lehetőségeket hordoz?

– A teljes folyamatból a műsorkészítés javarészt már digitális, és a műsor a sugárzás módjától függően analóg vagy digitális úton jut el a földi adók, illetve a műholdak közvetítésével a vevőhöz, esetünkben a kábeltévés fejállomáshoz. Innen pedig ma még döntően analóg jelként továbbítjuk a nézőkhöz – hiszen ma még ők is javarészt hagyományos vevőkészüléket használnak. De ez sokáig már nem maradhat így a digitális világban.

A digitális sugárzással végre mindenhol tudnánk kábelen továbbítani a legnagyobb műsorokat, az MTV-t, a TV2-t és az RTL-t. Ezek ugyanis még mindig nem – vagy nem kielégítő minőségben – foghatók az ország teljes területén.

Ugyanakkor a digitalizálással elérhető műsorválaszték-bővülés valóban kihívás elé állítja a kábelszolgáltatókat, de egyben rámutat arra is, hogy miért jobb mégis a kábel. A digitális földi műsorszórás ugyanis a világon eddig minden olyan esetben megbukott, amikor pénzt kértek érte a nézőtől. Ebből következik, hogy valószínűleg Magyarországon is a nem fizetős változat fog elterjedni. De csodák nincsenek, s ha a néző nem fizet, akkor másnak kell fedeznie a költségeket. Például a reklámozóknak vagy az államnak. Az biztosra vehető, hogy az állam nem fogja többtucatnyi műsor sugárzását finanszírozni. A befektető sem őrült, hogy a haszon reménye nélkül feneketlen kútba dobálja a pénzét. Maradnak tehát a reklámozók. A mai helyzet ismeretében kérdés, hogy el tud-e indulni a beharangozott 15-20-25 műsor pusztán reklámból? Ha mégis, akkor a néző számíthat rá, hogy sok, ám reklámoktól hemzsegő műsort fog kapni. Ezzel szemben a kábelesek majd azt ajánlják, hogy ha elegük van a hirdetésekből, ha szeretnének valódi értékeket kapni, színvonalas műsorokat látni, akkor tessék a kábeltévére előfizetni. Nem fog túl sokba kerülni: manapság a kábeltévék átlagára 2600 forint, amiért 30-40 műsort nyújtunk, és a digitalizálással ennél jóval többet fogunk tudni kínálni. Végül a digitális földi műsorszórásban megjelenő értékes tartalmat mi is átemelhetjük saját csomagkínálatunkba, így a nézőnek nem kell külön antennákkal bíbelődnie.

– A műsorkészítés és -sugárzás mellett, úgy tűnik, a kábeles szolgáltatók belügye, hogy hálózatukat is digitalizálják-e, vagy sem. Milyen pluszt nyújthat a nézőnek ez a korszerűsítés?

– A digitalizálás olyan technológiai váltást jelent, amely óriási beruházással jár, ezért csak akkor vágnak bele a szolgáltatók, ha reális esély van a megtérülésre. Ma még nem látjuk azokat a digitális tartalmakat, amelyekért már most érdemes vagy szükséges lenne átállni, s a nézőknek új, vonzó ajánlatot tudnánk tenni. A digitalizálás alapvetően csak az átvitel módjának megváltoztatását jelenti. A legfőbb haszon abban jelentkezik, hogy egy frekvencián (egy analóg csatorna helyén) több műsort lehet továbbítani. Ez éppúgy igaz a földi sugárzásra, ahol a tervezett hat frekvencián akár kéttucatnyi műsor jelenhet meg, mint a kábelhálózatokra, amelyek digitálisan akár több száz programot kínálhatnak.

– A nézők azonban ma is bőven beérik a 30-40 csatornával, abból is alig 4-5 kedvencük van. Tudna-e további előnyöket felsorakoztatni?

– Kétségtelen, hogy az előnyök egy része nem annyira nyilvánvaló. Mondhatnám, hogy jobb lesz a képminőség, de a műsorok jó részét már most is digitálisan vesszük, a különbséget a néző ma is érzékelheti. Megjelenhet a nagy felbontású adás, a HDTV (High Definition TV), de ezeket a műsorokat

is csak akkor érdemes a csomagba illeszteni, ha az előfizetők jelentős részének ezek vételére alkalmas készüléke lesz.

Londoni kollégáink elmondása szerint a digitális televízió egyik legfontosabb szolgáltatása a digitális műsorújság, az EPG (Electronic Programme Guide). Amikor ugyanis már száznál több műsor közül választhat a néző, azokat képtelenség a hagyományos újságokban áttekinteni vagy a megszokott módon, a távirányítóval kattintgatni egyikről a másikra. Az EPG-ben kategóriánként, az igények szerint lehet szűkíteni a teljes választékot, követhetők az egyes műsorszámok aktuális adatai. Angliában az előfizetők többsége már ezt a szolgáltatást használja a műsorújságok helyett.

A digitális tévénél reális lehetőség a video on demand (VoD), amikor a néző a kívánt filmeket egyenként letöltheti, és külön-külön fizet értük. Annyiban persze különbözik például a videokölcsönzőtől, hogy nem indíthatom el, és állíthatom le bármikor, de például negyedóránként elinduló sugárzásnál már meg lehet találni a néző számára legalkalmasabb kezdési időpontot. Ha pedig ez olcsóbb egy mozijegynél, akkor elég attraktív lehet ahhoz, hogy vevőket találjon rá a szolgáltató.

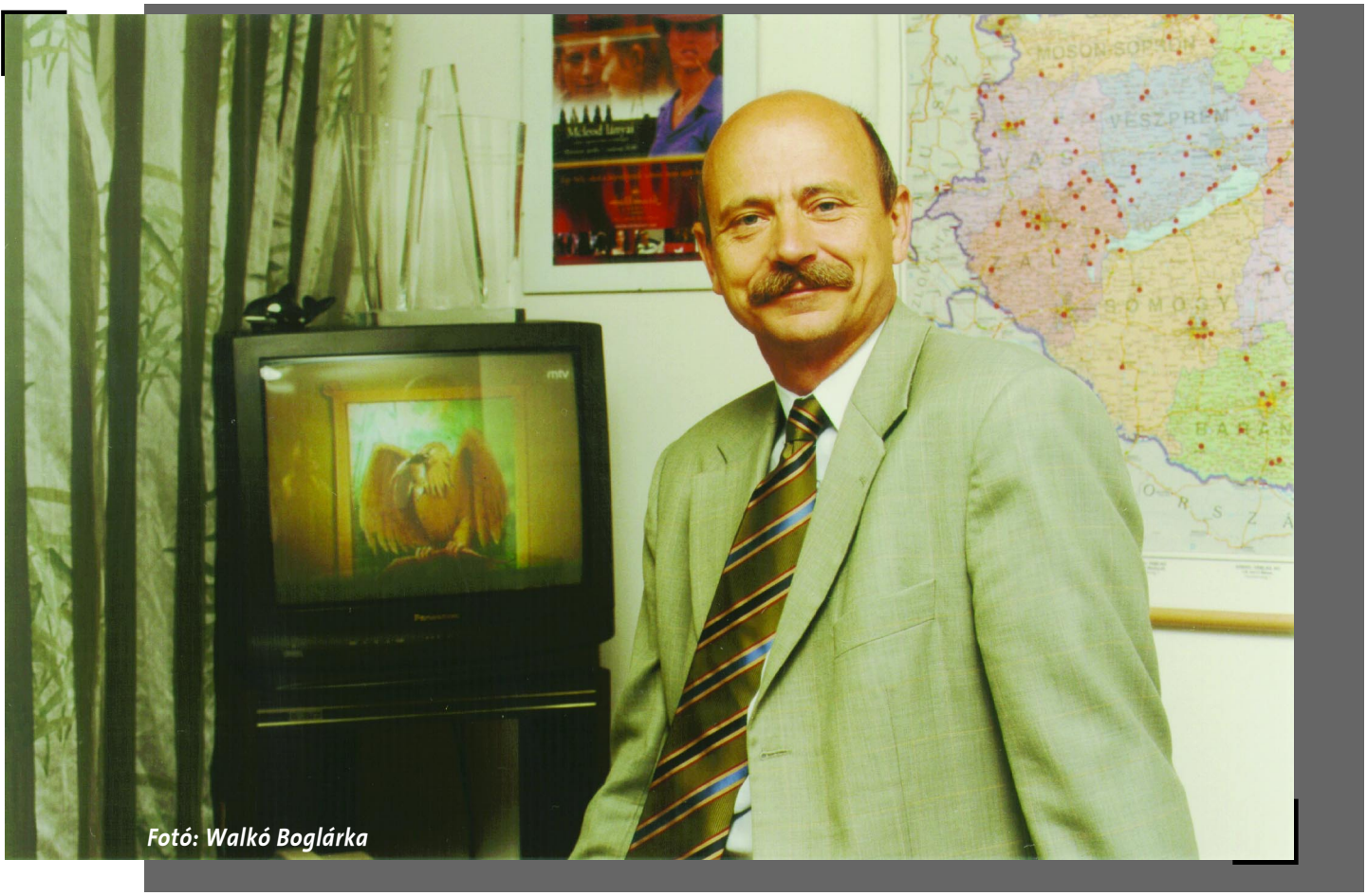
Szövetségünk próbálja ezeket a lehetőséget feltérképezni, tárgyalunk a berendezések gyártóival, a műsorkészítőkkel, más szolgáltatókkal, és a tapasztalatokat megismertetjük a hazai kábeltársaságokkal, amelyek azután lehetőségeik és szándékaik szerint döntenek rendszerük digitalizálásról.

Azt hiszem, a szolgáltatók jelentős része néhány éven belül, vagyis a földi analóg sugárzás 2012-re tervezett leállításánál jóval korábban, meghonosítja a digitális televíziót a kábelhálózatokon.

– A műsorelosztásban várhatóan új konkurens is megjelenik a technológiák között. Ahogy a kábelesek kínálnak internet-hozzáférést, ugyanúgy az internetszolgáltatók tartalmi kínálatában is megjelenhetnek – elegendő sávszélesség mellett – a tévéműsorok, műsorcsomagok...

– Tagadhatatlanul ezt is magával hozza a távközlésben zajló konvergencia, amire a szakmának oda kell figyelni. A kísérletek azt mutatják, hogy elfogadható minőségben lehet videojelet is továbbítani az interneten, de ma még nehezen képzelhető el, hogy a kábeltévén megszokott 30-40 csatornát csomagban kínálják az ISP-k.

Nem szabad persze lebecsülni a konkurenciát, de a kábeles szakma és technológia is fejlődik. A triple play elvnek megfelelően mi könnyen tudjuk integrálni mind az internetet, mind a telefóniát. Az ADSL-lel szemben nálunk nincs távolsági és sávszélességi korlát. Távlatilag lehet arra számítani, hogy minden távközlési szolgáltatás integrálódik egy közös jelfolyamba, de azt nehéz megjósolni, hogy melyik technológia olvasztja magába a másikat.



Fotó: Walkó Boglárka

Hit, remény, placebo

A placebo a hatásos hatástalan beavatkozások gyűjtőfogalma. Lehet hatóanyag nélküli tabletta, álműtét vagy kézrátétel, egyaránt az emberi szervezet különös képességét használja fel a saját erőből való gyógyulásra. A gyógyszeriparnak pedig egyre inkább elege van belőle, mert csak összezavarja a képet, rontja a piacot. A placebo azt mutatja, hogy az ember nem biológiai gép, hanem önmaga működését korrigálni képes szervezet.

SZENDI GÁBOR

A Krebiozen-sztori

Az eset 1957-ben történt, a Kaliforniai Egyetem kórházának onkológiai osztályán. Hősünk neve *Wright,* aki limfoszarkómában szenvedett, s nyaka, hónalja, hasa, ágyéka tele volt narancs nagyságú daganatokkal. Már mindent végigpróbáltak rajta, hasztalan. Minden orvosi számítás szerint három napja volt az életből. Oxigénsátor alatt feküdt, s már csak katéteren keresztül lehetett táplálni. Minderre fittyet hányva Wright makacsul élni akart, s erről sehogy sem lehetett lebeszélni. Haldoklása utolsó napjai egybeestek egy gyógyszerkísérlet kezdetével. A Krebiozenhez nagy reményeket fűztek akkoriban. *Dr. Bruno Klopfer* volt az osztályon a szer adagolója, de a vizsgálatban csak olyan betegek vehettek részt, akiknek kórjóslatuk szerint még legalább 3–6 hónapjuk volt hátra. Wright, amikor fülébe jutott a hír, hogy a híres Krebiozent éppen azon az osztályon próbálják ki, ahol ő is fekszik, az ágyához hívatta Klopfert, és könyörögni kezdett, hogy kaphasson a szerből (1.). Klopfer, mint később leírta, úgy vélte, hogy a beteg a hétvégén úgyis meghal, tehát a szerrel ártani már nem fog, s legalább azzal a tudattal hagyja el a földi létet, hogy még az utolsó pillanatban is megtettek érte mindent. Így aztán Klopfernek nem volt szíve megtagadni a haldokló kérését, s Wright kapott egy Krebiozen-injekciót. Hétfőn, amikor Klopfer ismét munkába állt, döbbenten pillantotta meg a folyosón sétálgató Wrightot, amint éppen lelkesen társalog betegtársaival. Daganatainak mérete a hétvégén a felére csökkent. Klopfer hirtelen azt gondolta, megtalálták a csodaszert. Ám amikor a többi beteget ellenőrizte, azoknál semmi változást nem észlelt, vagy éppen romlott az állapotuk. Klopfer hetente háromszor tovább adta az injekciót Wrightnak, és a halálos beteg 10 nap múlva saját kis repülőgépén távozott otthonába. Két hónapon át tökéletes egészségnek örvendett, ám akkor a sajtóban olyan hírek jelentek meg, hogy a klinikai vizsgálatok szerint a Krebiozen hatástalan a rák gyógyításában. Wright súlyos depresszióba esett, és testében a daganatok szinte azonnal ismét kifejlődtek (2.). Visszakerült a kórházba. Ekkor Klopfer azt mondta kétségbeesett és reményvesztett betegének, hogy a korábbi Krebiozen-szállítmány a szállítás során hatóanyagában károsodott, de most már van egy új, kétszer hatékonyabb Krebiozen (3.). Wrightot új remény töltötte el. Klopfer azt mondta, várni kell pár napot a szállítmányra, s a várakozás Wright csodavárását az extázisig fokozta. Természetesen semmiféle új szállítmány nem létezett, Klopfer ezúttal tiszta vizet adott be neki injekció formájában. Mint beszámolójában írta, a hatás hihetetlen volt: a daganatok még gyorsabban szívódtak fel, eltűnt a tüdővizenyő, és Wright hamarosan ambuláns betegként kapta az injekciókat, a kezelésekre pedig repülőjével járt. Teljesen tünetmentessé vált. Ekkor azonban a sajtóban hírül adták, hogy az országos vizsgálatok eredményeként kijelenthető: a Krebiozen teljesen hatástalan szer. Néhány nap múlva Wright ismét visszakerült a kórházba, és szédületes tempóban kiújuló betegségében két nap múlva meghalt.

A történet hajszálra megismétlődött *dr. Grey* AIDS-es pácienseinél. E betegségnél gyakori a rák (Kaposi-szarkóma) megjelenése a legyengült immunrendszer következményeként. Az orvos összekutyult egy keveréket, és azt mondta betegeinek, hogy a szer teljesen hatásos, eddig mindenkinél azonnal eltüntette a daganatokat. Akiknek ezzel a bevezetővel adta be a kotyvalékot, azoknál a daganatok felszívódtak, akiknek nem mondott semmit, azoknál nem történt semmi (4.).

Nincs más magyarázat a történtekre, mint hogy a hatástalan szerbe vetett hit hihetetlen mértékben képes aktiválni az immunrendszert.

Szemölcskutatás

A szemölcsök igen kellemetlenek, régen kikanalazták őket, ami kicsit brutális dolog. Manapság mindenféle kencéket lehet drága pénzért kapni, így a szemölcs elleni szerek kutatása kifizetődő. A szemölcs elleni placeboküzdelem régi dolog.

Bonjour már 1888-ban úgy járt el, hogy bekötötte betege szemét, majd egy pálcával megérintette a szemölcsöket, azt szuggerálva, hogy azok el fognak tűnni. *Bloch* szerkesztett egy zümmögő gépet, amely nem is tudott mást, csak zümmögni. A betegnek a szerkezetbe kellett dugnia szemölcsös kezét. Ezután Bloch lilára festette a szemölcsöket, amelyek az esetek 80%-ában pár nap múlva eltűntek. *Hellier* az ötvenes években röntgensugárral kezelte a szemölcsöket. A páciens egyik kezét bedugta a röntgenkészülékbe, ám amikor a másik kéz következett, Hellier észrevétlenül kikapcsolta a készüléket. Mondani sem kell, hogy mindkét kézen egyformán eltűntek a szemölcsök.

A modern módszerek közül igazoltan hatékony a szalicilsavas ecsetelés, ami az esetek 75%-ában eltünteti a szemölcsöt. A placebóval való kenegetés viszont 48%-ban! (5.) Mivel a szemölcsöt vírus okozza, a placebóval való ecsetelés (vagy bármely hatékonynak vélt kezelés) képes intenzív immuntámadást generálni ellene. Elég erősen hinni. Ezért lehet hatásos a *Mark Twain* által a Tom Sawyer kalandjaiban leírt módszer is, amelyben szerepel egy macska, egy temető éjfélkor, némi rémület és egy kis varázsige.

Placeboműtétek

Az eddigi példák arról szóltak, hogy az immunrendszerre erőteljesen hat a placebo. Van ennek fordított tanulsága is, hiszen ha a hit gyógyít, akkor a reménytelenség megbetegít. Még náthás is inkább lesz az, akit valamilyen negatív hatás ért, nem beszélve a rákról (6.). Persze ez már egy másik cikk tárgya. A stressz és az immunrendszer kapcsolatával mára már majd mindenki megbarátkozott, de a placebokutatás azt mutatja, hogy a gyógyulásba vetett hit egyéb testi folyamatokat is képes jelentősen befolyásolni.

A koszorúerek elmeszesedése miatt csökken a szív terhelhetősége, és ennek következtében fizikai terhelésre a beteg gyorsan kimerül, levegő után kapkod, s erős szorító érzése támad a mellkasában. Ez nyugalmi helyzetben is kialakulhat – ezt anginás fájdalomnak nevezzük. 1939-ben *dr. Feischiben* felvetődött az ötlet, hogy a mellkasban bizonyos artériát elkötve a szív vérellátása javulhat. A műtétet helyi érzéstelenítéssel is el lehetett végezni, és nagy sikere volt, mert a betegek 80-90%-ánál komoly javulás állt be, vagyis csökkent a fájdalom, és nőtt a fizikai terhelhetőség (7.). Amikor azonban úgynevezett hamis műtéteket végeztek el ilyen szívbetegeken, vagyis csak bemetszették a mellbőrt, ám az artériát nem kötötték el, a páciensek állapota ugyanúgy javult, amit a terheléses EKG is igazolt (7., 8.). Ez azt jelenti, hogy az amúgy hatástalan műtét hatására a szív erei képesek voltak fizikai terhelésre tágulni, mert a betegek hittek abban, hogy szívpanaszaiknak meg kell szűnniük.

A térdízület kopása idős korban fájdalmakhoz és járási nehézségekhez vezet. Ezen egy bizonyos térdműtét segít, amelyet évente 225 ezer emberen végeznek el az USA-ban. Egy 180 fős betegcsoport egyik felén valódi, míg a másikon hamis műtétet hajtottak végre, s mindkét csoport állapota azonos mértékben javult (9.).

Dániában 30 embert kezeltek Meniere-betegséggel, amely nagyothallást és szédülési rohamokat eredményező

belsőfülprobléma. A betegek fele hamis műtéten esett át, és mindkét csoportból 10-10 személy három év múlva is tünetmentesnek bizonyult (10.).

A Parkinson-kór csúnya dolog, legismertebb, bár nem szükségszerűen megjelenő tünete a végtagok reszketése. Kialakulásának hátterében az áll, hogy az agy belsejében a dopamin nevű anyagot termelő sejtek lassan elpusztulnak. Ezt ideig-óráig gyógyszerekkel lehet pótolni, de ha a sejtek teljesen elhalnak, akkor nincs más, mint a pár éve kísérletileg alkalmazott agysejtátültetés. A dopamint termelő sejteket elhalt magzatok agyából nyerik, és a fejtetőn fúrt lyukon keresztül az agy megfelelő részébe fecskendővel juttatják el. A műtét nem veszélytelen, mert idős emberekről van szó, és például – mint a szövetátültetéseknél általában – itt is mesterségesen legyengítik az immunrendszert, ami számos kockázatot rejt magában. Hogy érdemes-e a jövőben nagy számban végezni ilyen beavatkozásokat, azt hamis műtétek alkalmazásával lehet eldönteni. *Dr. Cynthia McRae* vizsgálatában 20 betegnél elvégezték a valódi sejtbeültetést, húsznál viszont csak lyukat fúrtak a koponyába, és utána alkalmazták a járulékos kezeléseket. Egy évig senki nem tudhatta, kin végeztek valódi műtétet (11.). A javulás meglepő módon azzal állt összefüggésben, hogy melyik beteg mit hitt a műtétjéről. Egy asszony, aki már évek óta alig mozgott, ismét túrázni és korcsolyázni kezdett – majd egy év múlva kiderült, hogy hamis műtétet végeztek el rajta. A vizsgálat rámutatott, hogy a kezelésbe vetett hit az agyműködést a sejtek szintjén is képes befolyásolni.

Műtétekkel kapcsolatban az is ismert placebohatás, hogy a műtét sikerességébe vetett hit szoros összefüggést mutat a sebgyógyulás gyorsaságával, és fordított arányban áll a műtéti komplikációk számával. Ám ahogy a pozitív hatások serkenthetik a gyógyulást, úgy a negatívok rontják azt. A sebészek szeretnek fecsegni műtét közben, az altatott betegek pedig mindent hallanak – csak nem tudnak róla. A műtét alatt elhangzó negatív tartalmú megjegyzések, még ha nem is a betegre vonatkoznak, komoly hatást fejtenek ki a későbbiekben (10.).

Gyógyszerek és placebohatás

Ha én gyógyszergyári menedzser lennék, nagyon utálnám ezt az egész placebohatást. Éveket ölünk új gyógyszerek kifejlesztésébe, aztán keményen meg kell küzdeni azért, hogy egyáltalán kimutassuk a placebóval szembeni fölényét. Minden gyógyszervizsgálatnál alapvető probléma merül fel pusztán azáltal, hogy a vizsgálati személy kap egy tablettát, és máris hinni kezd a hatá-

hangoltság, rosszkedv, boldogtalanság esetén nem. A piac tágítása miatt ezeket gyűjtőfogalomként mind depressziónak szokás nevezni, és akkor már lehet rájuk gyógyszert felírni – ami ezekben az esetekben annyit ér, mint a placebo.

Visszatérve a placebo agyi hatására, a kutatás vezetője, *dr. Mayberg* úgy foglalta össze eredményeit, hogy a placebo mostantól nem tekinthető hatástalan kezelésnek, mivel ez másfajta, de ugyanúgy aktív hatás.

Erre jó példa az az eset, amikor egy asszony csillapíthatatlan hányással jelentkezett orvosánál. Az átadott neki egy szert, azzal a magyarázattal kísérve, hogy ez egy újonnan kifejlesztett, extraerős hányingercsökkentő. Valójában ipecacuana gyökerének kivonata volt, amely igen erős hánytatószer. Az asszonynak hamarosan elmúlt a hányingere. A placebohatás tehát nem csupán a saját hányingerét, de még az ipecacuana hánytató hatását is megszüntette (12.). Lehet, hogy a saját hányingere pszichés eredetű volt, de a beadott szeré biztosan nem!

Tanulságok

A placebovizsgálatok eredményeit megismerve sokan felteszik a kérdést: „Akkor most írjunk fel mindenkinek placebót?" Aztán rögtön meg is válaszolják: „És mi van, amikor a beteg rájön, hogy becsapták?" Világos, hogy ha ez gyakorlattá válna, igen gyorsan hitelét veszítené mind az orvoslás, mind a placebo. Egyrészt természetesen léteznek valóban hatásos gyógyeljárások, másrészt nem mondhatunk le a szervezet öngyógyító mechanizmusáról, amely különböző technikákkal aktiválható. Ma már tudjuk, hogy a pirula színétől a formáján át a nevéig (19.) minden információ hordoz placebohatást. A piros, a sárga és a narancs a stimulánsok, a kék és a zöld pedig a nyugtatók hatásosságát erősíti. A fehér színű gyógyszert gyengébbnek, a vöröset és a feketét erősebbnek érzik. A színek a szer hatásterületével kapcsolatos hiedelmeket is mozgósítanak: a vörös és skarlátszín szív és érrendszerre ható, a barnás, drappos szín pedig bőrre ható gyógyszerként értékelodik (20.). Az orvos viselkedése, a rendelő kinézete, az orvosság mellé adott instrukció egyaránt placebohatásokat hordoz (21.). A gyógyszerekbe vetett hitet és ezáltal hatásosságukat fokozza a reklám- és a médiahatás.

A placebo aktív szer, kialakulhat függés, megvonása esetén pedig elvonási tünetek jelentkeznek. Lehetnek mellékhatásai, s hatása függ a dózis mértékétől. Egyszóval a placebo úgy viselkedik, mint az aktív gyógyszer. Hogy miért pont arra hat, amire kell? Mert előre megmondjuk, hogy milyen hatást várunk. Ha valaki koffeinmentes kávét iszik, ugyanúgy felélénkül tőle, ha valódi kávénak hiszi (22.). Gondolataink mindig lefordítódnak egy ősi nyelvre, amely képekből, érzelmekből, testi érzésekből áll. Egy fejfájás-csillapítót bevéve egyben felidézem a múló fejfájás érzetét, és ezzel elő is idézem a hatást. Ha huzatban ülök, várom a fejfájást, és ezzel elő is idézem a fejfájást. A placebohatás a test ősi nyelve.

S végül ne feledkezzünk meg a negatív placebohatásról sem, vagyis a nocebojelenségről. Egy amerikai vizsgálatban kimutatták: azonos rizikójellemzőket mutató nők közül azok, akik úgy hitték, hogy hajlamosak a szívbetegségre, négyszer gyakrabban haltak meg. Egy másik vizsgálatban azok, akiket figyelmeztettek az aszpirin esetleges gyomorkárosító hatására, háromszor gyakrabban tapasztalták azt (14.). A gyógyszerekhez mellékelt tájékoztatók gyakori okai a nocebohatásnak, mert a betegek elolvassák, és aki fogékony rá, az minden mellékhatást tapasztalni fog.

A képzelet ereje nagy, vigyázni kell, hogy mire használjuk.

Kapcsolódó webcímek:

1. *www.billyjack.com/jung/04_health/articles/990607_c_ucla.html*
2. *www.billyjack.com/jung/04_health/articles/990611_c_setback.html*
3. *www.billyjack.com/jung/04_health/articles/990615_c_unethical.html*
4. *www.billyjack.com/jung/04_health/articles/990618_c_2ndremission.html*
5. *dermatology.jwatch.org/cgi/content/full/2002/1029/1*
6. *www.attitudefactor.com/immune.htm*
7. *www.worldchiropracticalliance.org/tcj/2002/sep/sep2002kent.htm*
8. *www.medicalcrossfire.com/debate_archive/2001/Oct01/placebo.htm*
9. *www.worldchiropracticalliance.org/tcj/2002/sep/sep2002kent.htm*
10. *www.achievingexcellence.com/sample_chapters/HealthAndNLP.pdf*
11. *www.sciencedaily.com/releases/2004/04/040408084240.htm*
12. *www.billyjack.com/jung/04_health/articles/990622_c_miracle.html*
13. *www.mercola.com/2000/jun/10/placebo_bp.htm*
14. *www.guardian.co.uk/medicine/story/0,11381,740638,00.html*
15. *www.journals.apa.org/prevention/volume1/pre0010002a.html*
16. *www.journals.apa.org/prevention/volume5/pre0050023a.html*
17. *www.sciencedaily.com/releases/2002/01/020102074543.htm*
18. *www.sciencedaily.com/releases/2002/05/020501072456.htm*
19. *bmj.bmjjournals.com/archive/7072ad3.htm*
20. *bmj.bmjjournals.com/cgi/content/full/313/7072/1624*
21. *bmj.bmjjournals.com/archive/7072e5.htm*
22. *www.apa.org/books/431730As.html*

„Meg kell szoknunk, hogy szabadok vagyunk”

Behálózva:

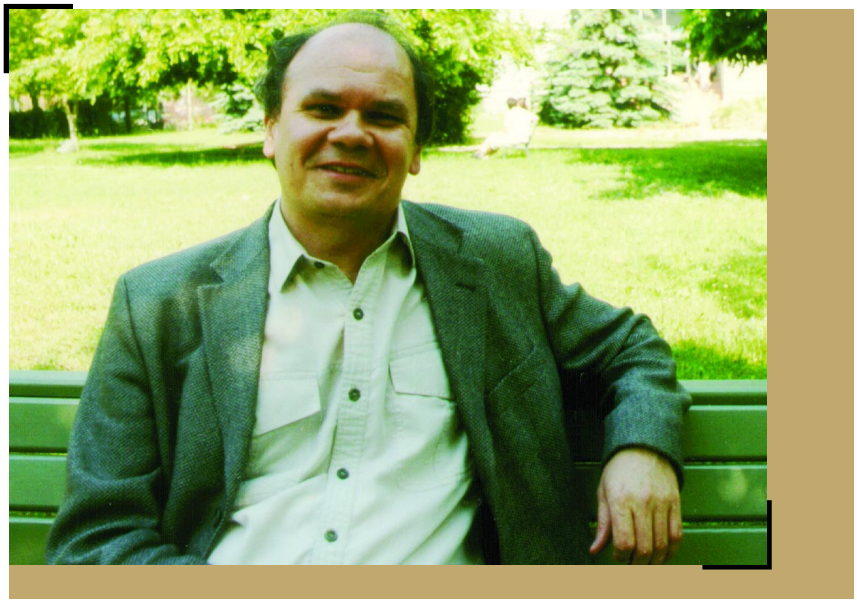
Csizmadia Ervin politológus, a politikatudományok kandidátusa, egyetemi docens

Az 1958-as születésű politológust, a Magyar Tudományos Akadémia Politikai Tudományok Intézetének tudományos főmunkatársát, Csizmadia Ervint *is megfertőzte az internet. Néhány éve még a felesége segített neki megbarátkozni a számítógépekkel, manapság azonban CD-t, könyvet, koncertjegyet rendel a hálón, és tudományos munkáját is nagyban megkönnyíti a web, az elektronikus levelezés. Az ismert kutató lapunknak arról beszélt, hogy az internet miképp változtatja meg politikai közéletünket, és néhány különösen aktuális kérdésről is kifejtette véleményét.*

SZALAY DÁNIEL

– Az Ön nevét nem egyszer látni politikai helyzetelemző publikációk végén vagy könyvek szerzőjeként. Úgy tudom, most is éppen egy új könyvön dolgozik, amely várhatóan ősszel jelenik meg. A munka során felhasználnál internetes forrásokat is?

– Nem. Most készülő, A politika mint titok című kötetemben az elmúlt 15 év politikai életével, jellegzetességeivel foglalkozom, és mivel ez nem az aktuális helyzetet értékelő, gyorselemző írás, hanem a politika természetét nagyobb időintervallumban vizsgáló visszatekintés, inkább a hagyományos kutatói forrásaimat használom hozzá. De máskor nagy hasznát veszem az internetnek, noha annak idején még a számítógéppel is csak kényszerűségből ismerkedtem meg. Azok közé a társadalomkutatók közé tartozom, akik hagyományosabb kultúrán nőttek fel, amelynek alapvető része volt az írógép. Egészen az ezerkilencszázkilencvenes évek második feléig írógéppel írtam a cikkeimet. Csak akkor jött el a „megvilágosodásom” pillanata; akkoriban a környezetemben már egyre több ember mondogatta, hogy az internet és a számítógép milyen jó dolog, és abban a szerencsés helyzetben voltam, hogy tudtam venni egy komputert.



– De ha jól veszem ki a szavaiból, elég nehezen ment az ismerkedés a masinával...

– Hát igen, először nagyon barátságtalan viszonyban voltam a géppel, tulajdonképpen elektromos írógépként kezdtem el használni, és főleg a cikkei-

a web segítségével. Ezenkívül letölteni is szoktam zeneszámokat.

– Jól értettem, hogy az egykor a számítógéppel csak kényszerűségből megismerkedő Csizmadia Ervin manapság már az interneten vásárol?

– Igen, sőt például az Emil.Rulez! első CD-jét is az interneten vettem meg, a **www.emilrulez.hu** oldal segítségével. Egyébként a *Ghymes*-könyvet ugyancsak a net segítségével szereztem be. Igaz, autót, bútort még nem vásároltam a hálón, mert ezek azért bonyolultabb ügyek, de a feleségemmel rendeltünk már színház- és mozijegyet, sőt több esetben külföldi koncertjegyet – egy prágai koncertre és a berlini operába is így tudtunk belépőt szerezni.

Nem vagyok nagy világjáró, de ha mégis elutazom valahová, az internetet a külföldi utak előtt is használom. Arról tájékozódom, hogy melyik szállodában van hely, mi mennyibe kerül, és mit írnak arról a környékről, ahová megyek.

– Evezzünk egy picit más, politikai vizekre! Interjúnk az EU-kampány utolsó napjaiban, nem sokkal a június 13-ai európai parlamenti választások előtt készül. Minek tulajdonítja, hogy gyakorlatilag elmaradtak a politikai témájú kör-SMS-ek, ezúttal nem érkeznek a bal- és jobboldalt gúnyoló, nem ritkán eltorzított képeket tartalmazó lánc e-mailek sem, pedig ezekkel két éve, az országgyűlési választások idején még Dunát lehetett rekeszteni. A mostani választások iránti Európa-szerte tapasztalható kisebb érdeklődés mutatkozik meg ily módon a világhálón is?

– A politikában minden nagyon felgyorsult. A dolgok sokkal hamarabb veszítik el az értéküket, mint korábban. 2002-ben berobbantak ezek az SMS-ek és e-mailek, mostanra viszont megszűnt az újdonság varázsa: ami akkor új volt, és „trendinek" tűnt, ma már nem annyira mozgatja meg az emberek fantáziáját. Márpedig ezek a modern kampányok akkor tudnak igazán sikeresek lenni, ha képesek meglepni az embert ötletességükkel, váratlanságukkal. Hadd jegyezzem meg, hogy miközben a közhangulat olykor nagyon durvának tűnik, éppen az irónia, a humor lehet az, ami a politikai táborok közötti konfliktust mérsékelheti. De sajnos ott mégsem tartunk, hogy észrevegyük, politikai ellenfelünk nem az ellenségünk.

Fotó: Walkó Boglárka

– A tömeggyűlések előtt néhány nappal körbeküldött elektronikus üzeneteknek köszönhetően korábban elképzelhetetlen gyorsasággal lehet részvételre mozgósítani az embereket. Nem veszélyes ez?

– Ezt lassan már meg is szokjuk. A fordulat valamikor a két évvel ezelőtti

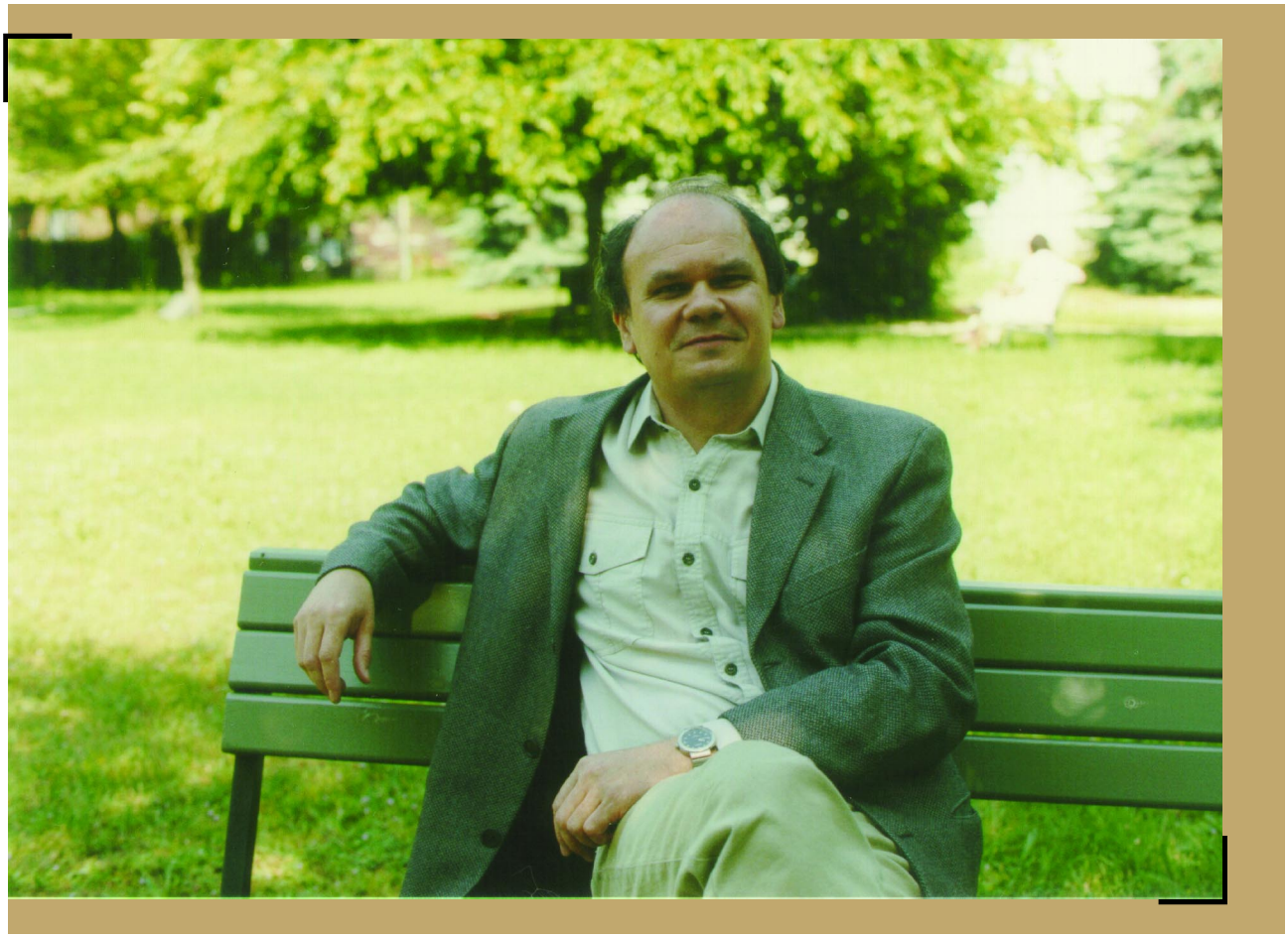
kampány idején történt, amikor a két nagy párt rájött, hogy ezzel hogyan lehet ügyesen játszani. Itt a sebességnek persze nagy szerepe van: új politikai időszámításban élünk, ahol egy adott nap során 5-6 információváltás történik a pártok között, ami korábban teljesen elképzelhetetlen volt. Rendkívül gyorsak a reakciók, ami tulajdonképpen megszünteti a politikai időt, a szónak abban az értelmében, hogy nincs eleje, közepe és vége. Emiatt nehéz ma a politikusok kijelentéseit önmagukban elemeznünk politológusként, hiszen ha manapság valaki mond valamit, akkor az már többnyire válasz valamire. Ebben a posztmodern világban egyfajta időutazóvá válunk mi magunk, politikai elemzők is, akik csak kullogni tudunk a letűnt idők után. Tehát a politikai elemző szerepe fokozatosan megváltozik.

– Említette, hogy gyakori vendég a pártok honlapjain. Milyennek találja ezeket a website-okat?

– Egyértelmű jelét látom annak, hogy a politikai pártok rájöttek: a web nagyon fontos eszközük. Honlapjaik egyébként jellemzően szinte ugyanazokat a dolgokat tudják, de mostanában nagyon gyakran változtatják a felépítésüket, sokkal mobilabbak a weblapok, mint korábban voltak, színvilágban, dinamikában, tartalomban, szinte mindenben folyamatos az újítás. Látszik, hogy sokkal professzionálisabbak lettek a lapok, mint amilyenek akár fél évvel ezelőtt voltak. A honlapok is követik a politikai élet pulzáló ritmusát. Néha olyan érzésem van, hogy a szerkesztők az akciófilmekkel akarnak versenyezni, mert sok-sok olyan dolgot építenek be a honlapokba, amellyel a figyelmet akarják magukra vonni.

– A parlamenten kívüli pártok fel tudják venni a versenyt – legalább ezen a téren – a „nagyokkal"? Ez azért érdekes, mert a parlamenti küszöböt át nem lépő szervezeteknek jóval kevesebb médiaszereplési lehetőség adatik, de az interneten talán még kibontakozhatnak.

– Ezt kissé másképp látom. A parlamenten kívüliség a mai magyar politikában nem pótolható egy jó honlappal. Ma ez hihetetlen nagy hátrányt jelent, amely szinte ledolgozhatatlan. Gondoljunk csak arra, hogy az állami költségvetésből csupán az 1 százalék fölötti választási eredményt elérő pártok részesülnek, és a parlamenten kívüliek nem kapnak háttérintézeti támogatást, tehát nem segítik őket a pártalapítványok sem. Tehát én úgy látom, hogy ezeknek a kisebb pártoknak az ismertségén mégiscsak a hagyományos médiában való megjelenés segíthet. A napokban néztem például a Centrum Párt honlapját (**www.centrum-part.hu**), amelyet folyamatosan gondoznak, frissítenek még most is, ám ennek ellenére úgy tűnik, hogy ezt a pártot szép lassan el-



felejtik az emberek, holott két éve még fontos tényezőnek számított.

– Lát-e különbséget a nálunk fejlettebb nyugati államok és hazánk politikai témájú honlapjai között?

– Engem például nagyon zavar, hogy a magyar közéletben nem lehet pontosan tudni, hogy adott pártokat, kormányokat kik segítenek; ezt az internet korában problémának látom. Nem lehet tudni, hogy pontosan kik és mennyi pénzzel támogatják a kampányokat, kik azok, akik a kormányprogramot írják, és hogy ezek a személyek milyen módon kötődnek a pártokhoz, pedig ők komoly mértékben befolyásolják a választásokat. Például az amerikai közélettel összevetve az alapkülönbség szerintem éppen az, hogy az amerikai oldalakon nagyon nagy adatmennyiség található erről a témáról, például az egyes pártokat pénzzel vagy tanáccsal támogatók listáját könnyen megtalálhatjuk. Ez egészen más perspektívát ad a politika iránt érdeklődőknek.

– Viszont az internet révén a politikusok nyilatkozatai néhány kattintással visszakereshetők akár évekkel később is, a kormányfőket szembesíthetjük saját korábbi állításaikkal, például hogy hány kilométer autópálya megépítését vállalták, és abból mennyi valósult meg. A web révén tehát könnyebb lesz számon kérni az ígéreteket?

– Ebben nagyon sok lehetőséget látok, mert megkönnyíti az általános állampolgári tájékozódást. A dolognak van azonban egy hátulütője is: vissza lehet vele élni. Az információkat lehet tendenciózusan is csoportosítani, például 10 adatból ki lehet emelni 1 dehonesztálót. Elképzelhető, hogy az adott politikus mondott olyat is 8 éve, ami most jól jön az ellenfeleknek, de 5 éve mondjuk már nem egészen azt mondta, mégis a 8 évvel ezelőtti nyilatkozatát vesszük elő. Aki le akar járatni, ki akar figurázni valakit, az nyilván megtalálja a legszerencsétlenebb mondatot, a legbutább fotót, és ezzel kezd el „revolverezni". Ebben egyébként túlságosan nagy veszélyt nem látok, legfeljebb kiderül, hogy a politikus is ember, aki pontatlanul fogalmaz, és ha kell, évente változtatja a véleményét. Nem biztos azonban, hogy erre fel van készülve a társadalom, amely még azt várja, hogy felkészültek, okosak és következetesek legyenek az őket képviselő személyek.

– És arra fel vagyunk-e készülve, hogy teszem azt a választások kimenetelét befolyásoló álhír indul el a választások előtti éjszakán a web magyar szegletében? Van-e értelme az internet korában a kampánycsendnek?

– Az igaz, hogy bárki beszélhet, bárki befolyásolhatja a politikát az interneten, s ezzel egy új csatorna nyílik meg. És tény, hogy akár ostobaságokat is le lehet írni, aminek komoly következményei lehetnek. De én teljességgel liberális vagyok abban a tekintetben, hogy egy szabad társadalomban nem lehet – vagy csak nagyon minimális mértékben – korlátozni azt, hogy ki mit beszél. Nem vagyok híve a gyűlöletbeszéd korlátozásának sem, hiszen ki dönti el, hogy az adott írás mennyire szélsőséges, és mihez képest az? Ezért inkább az amerikai típusú liberális véleményszabadságnak vagyok a híve. Azt hiszem, nekünk is el kell tudnunk viselni, hogy akár egy rémhír is befolyásolhat valamit, akár a választásokat is eldöntheti. Meg kell tanulnunk ezzel együtt élni, és meg kell szoknunk, hogy szabadok vagyunk. Egy fiatal demokráciának nem szabad megijednie a rendelkezésére álló lehetőségektől. A kampánycsend véleményem szerint egyébként teljesen értelmét veszített intézmény.

– Akkor sem volt értelme a kampánycsendnek, amikor még nem léteztek ilyen gyors kommunikációs csatornák?

– De volt, és jó is, hogy rákérdezett, mert pontosan ezen a ponton mutatkoznak meg az összefüggések! Ez a mai magyar demokrácia nem az 1990-es évek média előtti demokráciája, amikor azt gondoltuk, hogy a politika tartalmi ügyekről fog szólni, és az igazságról. Úgy vélem, a magyar politikában megérett az idő arra, hogy új módon nézzük meg a dolgokat. Az 1989-90-ben kitalált választási szisztémának egy csomó eleme ma már nem működik. Ha pedig nem működik, akkor szerintem álságos dolog számon kérni.

– Ha már a választási rendszerről esett szó: mit gondol, mikor válhat valósággá Magyarországon az internetes távszavazás?

– Élesben igazán még a nálunk jóval fejlettebb országok sem merték bevezetni, azaz a szavazások még manapság is fizikai jelenlétet igényelnek. Ha pedig a nálunk fejlettebbek sem csinálják, akkor nagy kérdés, hogy Magyarországon mikor lesz így. A magam részéről egyébként kissé szkeptikus vagyok az internetes távszavazással kapcsolatban, mert úgy gondolom, hogy a fizikai jelenlét egyben szimbolikus dolog is. Én legalábbis szeretek személyesen jelen lenni, mert a személyes jelenlétnek van egy, a távszavazással ki nem váltható hangulata. Ha úgy tetszik, részvételpárti vagyok. Másfelől viszont igaz, hogy viszonylag sokan soha nem mennek el szavazni, és ezen a ponton talán tényleg áttörést hozhatna, ha otthonról vagy a külföldi nyaralás alkalmával is részt lehetne venni a voksolásban. Bár a távszavazásra a mozgóurnás megoldással voltaképpen manapság is lehetőséget biztosít az állam a mozgáskorlátozottaknak, mégis van egy kör, amely szinte soha nem szavaz. Vagy a politikával szembeni rosszallásukat fejezik ki így, vagy egyszerűen csak érdektelenek – nos, őket nyilván az elektronikus voksolás lehetősége sem késztetné szavazásra. Ha a távszavazást valaha be is vezetik idehaza, remélem, csak alternatívaként, azaz aki akar, továbbra is személyesen az urnához járulhat.

INTERNETEZZÜNK A KERTBŐL!

Vezeték nélküli hálózat otthon

Elhatároztam, hogy vezetékmentesítem otthonom. Nyár van, és ha már egyszer haza kell vinni a munkát, ilyenkor sokkal kellemesebb a teraszon ücsörögni a noteszgéppel, mint a fülledt szobában verni a billentyűket. A terv megvalósítása nem igényel túl sok eszközt. Az ADSL-modemre kell csatlakoztatni egy vezeték nélküli routert, a noteszgépbe pedig – ha még nincs benne – kell tenni egy vezeték nélküli kártyát. A router 30 ezer, a kártya 10 ezer forint körül beszerezhető – ennyit megér, hogy a lakás vagy a kert bármely pontján kényelmesen lehessen dolgozni. Cikkünk elsősorban azoknak szól, akik még nem számoltak le a vezetékekkel otthonukban.

SZÉLL ANDRÁS

Egy kis technológia

A WLAN (Wireless Local Area Network) kifejezés gyűjtőnév, amellyel a vezeték nélküli helyi hálózatokat jelöljük. Ezeknek a hálózatoknak méretezhetőknek, megfizethetőknek kell lenniük, és meg kell felelniük bizonyos általánosan elfogadott szabványoknak. ***A Wi-Fi*** azt jelenti, hogy a vezeték nélküli eszköz ***Wireless Fidelity tanúsítvánnyal van ellátva.*** Ez garantálja, hogy a ***WECA (Wireless Ethernet Compatibility Alliance)*** elvégezte a szükséges hálózati teszteket a termékeken, és úgy találta, hogy azok megfelelnek az előírt szabványoknak, valamint betartják a kompatibilitás elvét.

1.
Belkin F5D7010ee vezeték nélküli noteszgép-hálózatikártya. Segítségével kb. 60 másodperc alatt képessé tehetjük noteszgépünket a WLAN-kommunikációra

A mai legelterjedtebb WLAN-technológia az ***IEEE 802.11 szabványra*** épül, amelyet az ***IEEE (Institute of Electrical and Electronic Engineers)*** fogadott el. Ez a rádiós adathálózatok alapja, és ez biztosítja a különböző eszközök kompatibilitását.

Az alapszabványnak két változata létezik. Az elterjedtebb a 802.11b jelű műszaki specifikáció, amely a 2,4 GHz-es, szabadon felhasználható frekvencián 11 Mbps sebességű átvitelt tesz lehetővé. A 802.11a specifikációnak megfelelő eszközök az 5 GHz-es sávban biztosítanak adatátvitelt, méghozzá 54 Mbps sebességig, de kisebb hatósugárban.

Tavaly nyáron jelent meg a 802.11g szabvány, amely a 802.11b-hez hasonlóan 2,4 GHz-en működik, így azzal visszafelé kompatibilis. Ez viszont már 54 Mbps sebességre képes, a 802.11a-hoz hasonlóan, viszont annál jóval nagyobb hatókörben, optimális körülmények között akár 550 méteres távolságig. (Az adatátviteli sebesség viszont a távolság növekedésével csökken, az 54 Mbps csak az első útszakaszon, kb. 35 méterig érvényes.) Várhatóan idén ősszel jelennek meg azok az eszközök, amelyek már 100 Mbps feletti sebességet tesznek lehetővé.

Ma már nem terheli meg nagyon a pénztárcánkat, ha lakásunkban vagy házunkban vezetékek nélkül szeretnénk a világhálóra kapcsolódni, vagy akár helyi hálózatot kívánunk kialakítani. 30-50 ezer forint körüli beruházásról van szó, attól függően, hogy noteszgépünk vagy asztali számítógépünk fel van-e készítve a WLAN-kommunikációra *(a technológiáról lásd keretes írásunkat)*.

A rádiófrekvencián működő hálózatok teljesítményét egyébként több tényező befolyásolja, például a falak vastagsága, a WLAN-termék antennájának karakterisztikája vagy akár az, hogy milyen más, rádióhullámot használó eszközök találhatók a közelben.

Mindez nem sokkal drágább – vagy egyes esetekben akár olcsóbb is –, mint a drótok megvásárlása, a szerelés, a behúzás és a romeltakarítás, attól függően, hogy a kábelezést egyébként milyen igényességgel szeretnénk megoldani.

Ráadásul – a távközlési szolgáltatók számára bosszantó módon – a vezeték nélküli hálózati eszközök segítségével még könnyebben megoldható, hogy egyetlen internet-előfizetést több számítógép használjon. A router ebben az esetben – a ve-

zetékes hálózatokhoz hasonlóan – egyetlen IP-címet jelenít meg a szolgáltató felé, mialatt az egész család és/vagy szomszédság csüng a világhálón. A lebukás veszélye pedig nem túl nagy: nincsenek drótok.

Természetesen a vezeték nélküli hálózatoknak a sebesség szempontjából is reális alternatívát kell jelenteniük a vezetékes megoldások mellett. Ma a 802.11g WLAN-szabvány 54 Mbps sebességű kapcsolatot tesz lehetővé, ami netezésre több mint tökéletes, hiszen a széles sávú internetkapcsolat sebessége tipikusan 384 és 512 kbps között változik.

Cikkünknek különös aktualitást ad, hogy ősszel várhatóan megjelennek azok a WLAN-eszközök, amelyek 100 Mbps feletti sebességükkel maguk mögé utasítják az átlagos vezetékes hálózatokat is. Ezzel egyidejűleg pedig arra lehet számítani, hogy a jelenlegi vezeték nélküli eszközök ára csökkeni fog, és – ahogy ezt kiemeltük – internetezésre a már rendelkezésre álló technológia is több mint tökéletes.

Belkin

Megszületett tehát az elhatározásom. A következő lépés az eszközök – a router és a WLAN-kártya – kiválasztása volt. Sorra vettem a gyártókat, míg kikötöttem a Belkin mellett. Ez a név itthon kevésbé ismert, pedig a cég a kapcsolati megoldások globális vezetőjének tartja magát. 1983-ban, a kaliforniai Hawthorne-ből indult, és ma az Egyesült Államok leggyorsabban növekvő vállalatai közé tartozik. Portfóliójában többek között megtalálhatók az USB- és FireWire-eszközök, a hálózati csatolók, a KVM- (keyboard/video/mouse), a Bluetooth-, a PDA-, valamint az iPod-megoldások, de még a noteszgéphátizsákok is.

2. Belkin F5D7230yy4 vezeték nélküli kábel/DSL-gatewayrouter. A 802.11g szabványnak megfelelően 54 Mbps sebességre, 4 vezetékes és 64 vezeték nélküli eszköz kezelésére képes. Leginkább egy robot fejéhez hasonlít, és szexi, amennyire egy router az lehet

A nagyság azonban nem minden, a döntést három további érv támasztotta alá. Az első, hogy a cég minden egyes termékéhez teljes magyar nyelvű kézikönyvet ad. Ez sajnos ma még mindig lényeges szempontnak számít, ugyanis a megvásárolt számítástechnikai termékekhez sok esetben csak fénymásolt cetliket mellékelnek a forgalmazók.

A második érv a Belkin hálózati eszközeire nyújtott élettartam-garancia. Ráadásul ez – egyes márkáktól eltérően – nem azt jelenti, hogy meghibásodás esetén az eszközt saját költségünkön nekünk kell kiküldenünk egy tajvani központba, majd hónapokat várhatunk a válaszra. Ebből köszönöm, nem kérek. Szeretem viszont azokat a gyártókat, amelyeknek magyarországi disztribútora országos partnerhálózattal rendelkezik. Hazánkban a Smart Electronic szakemberei helyben és azonnal bevizsgálják a meghibásodott terméket, majd amennyiben az igény jogos, szintén helyben és szintén azonnal cseretermékét biztosítanak.

Ez a két szempont (1. Van-e magyar nyelvű leírás a termékhez? 2. Milyen könnyen tudok élni a garanciával?) minden egyes számítástechnikai eszköz megítélésének objektív mutatója, és nem árt állandóan szem előtt tartanunk.

A harmadik érvem már lényegesen szubjektívebb. Választásom során a Belkin mellett szólt, hogy a cég leányvállalata, a Belkin IDG Hollywoodban, ottani stúdiótechnikával tervezi meg a felhasználók asztalára kerülő termékeket. Ez magyarul azt jelenti, hogy formatervezésük egyéniséggel ruházza fel azokat. Nekem pedig nem volt mindegy, hogy mit kell néznem a polcomon.

Elvileg egyszerű

Hazavittem hát egy Belkin F5D7230ee4 vezeték nélküli kábel/DSL-gatewayroutert, amely a 802.11g szabványnak megfelelően 54 Mbps sebességre, 4 vezetékes és 64 vezeték nélküli eszköz kezelésére képes. Leginkább egy robot fejéhez hasonlít, és szexi, amennyire egy router az lehet. Társául egy Belkin F5D7010ee CardBus vezeték nélküli hálózati kártyát választottam *(1. és 2. kép)*.

Már a boltban kiszúrtam, hogy a router dobozának hátulján a magyar nyelvű ismertető azt ígéri, az eszköz az Easy Install Wizard fedőnevű telepítőprogram segítségével mindössze három perc alatt üzembe helyezhető.

Kicsomagolás. A router dobozában ott volt a magyar nyelvű könyv, amely inkább térképszerűen széthajtogatható lepedő. Azt írta, hogy helyezzem be a telepítőlemezt a számítógépbe.

Előbb összedugtam mindent – a router az asztalra, a kártya a noteszgépbe került. A Windows XP ez utóbbit hamar felismerte, a telepítéshez mindazonáltal szükséges a mellékelt CD-n található driver is. Néhány kattintás, a kártya rátalált a routerre, majd hopp, már élt is a vezeték nélküli hálózat. Következett a router, amelyet az ADSL-modemen keresztül ki kell hajtani az internetre. Becsúszott a CD a meghajtóba, s indult az Easy Install Wizard. Arra gondoltam, hogy három perc múlva már a kertben, vezetékek nélkül fogok internetezni. Nem így lett.

A gyakorlat más

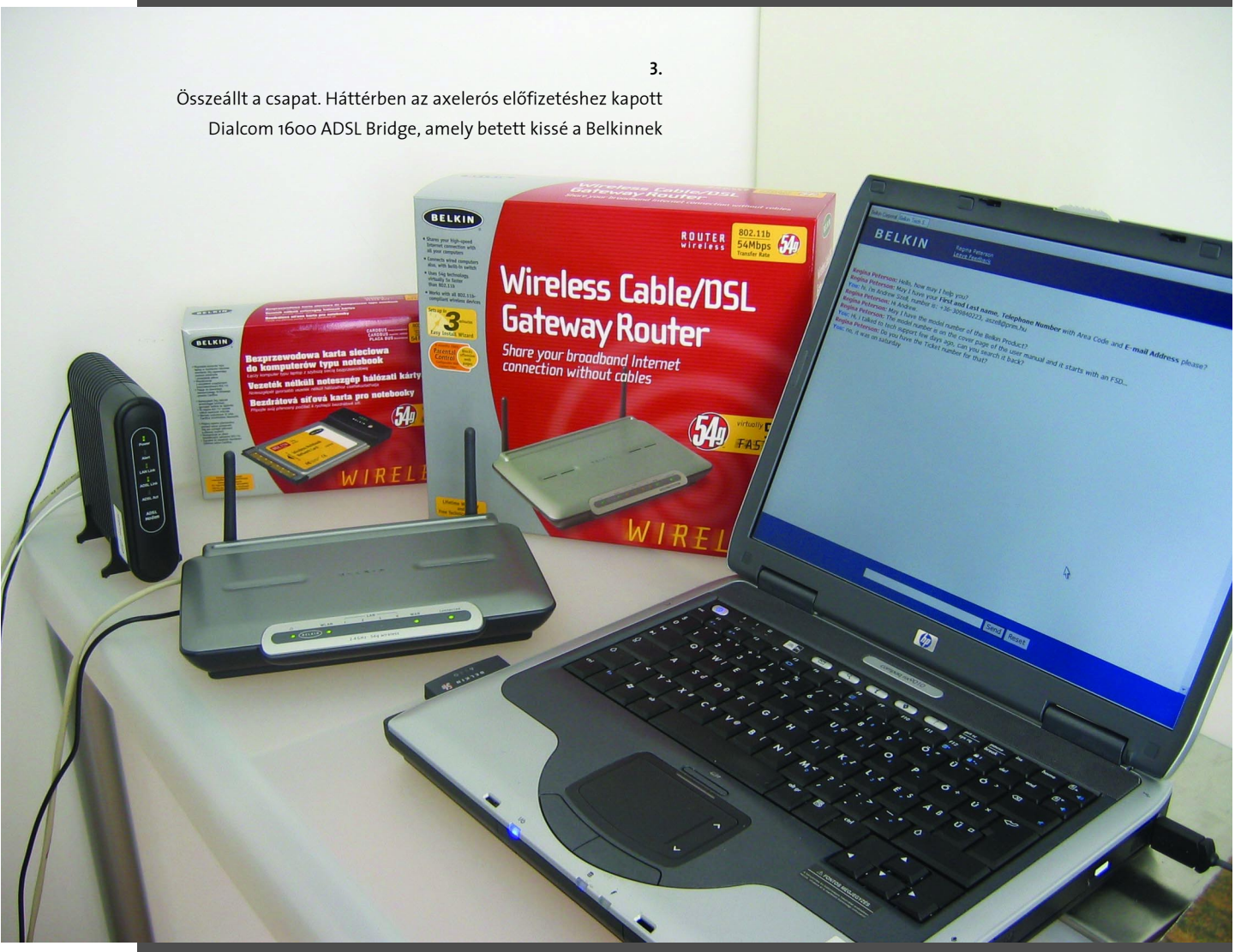
Az Easy Install Wizard már csak angol nyelven fut, az egyes lépésekhez tartozó szövegek az említett „lepedőn" találhatók meg magyarul. Kiderül belőlük, hogy hiba volt mindent előre összedugni, az egyes eszközöket megadott sorrendben kell feszültség alá helyezni. Nem baj, szétszedtem, és kezdtem újra.

A varázsló megvizsgálta a gépet, és felismerte, hogy PPPoE-kapcsolatról van szó, ami annyit jelent, hogy az internetszolgáltató felhasználónevet és jelszót biztosít az ADSL-csatlakozáshoz. Megadtam ezeket, és a varázsló utasított, hogy most kössem össze az ADSL-modemet a routerrel, majd a routert a számítógéppel. Megtettem.

Összeállt tehát az infrastruktúra (3. kép), és nem kellett sok hozzá, hogy ismét felismerjem az elfeledett igazságot: a vezeték nélküliség ma még csupán korlátozottan érvényes. A kertbe tényleg elég a noteszgépet kivinni, de a drótok nem tűnnek el végleg, csak a lakás egy meghatározott pontjára koncentrálódnak, ahol némi erőfeszítéssel rendet lehet köztük teremteni *(4. kép)*.

Eltelt a három perc, közben a varázsló az internetkapcsolatot kereste. És kereste. És kereste. És nem találta.

Van ez így – gondoltam –, és indítottam elölről az egészet. És a varázsló ismét keresett, s ismét nem talált.

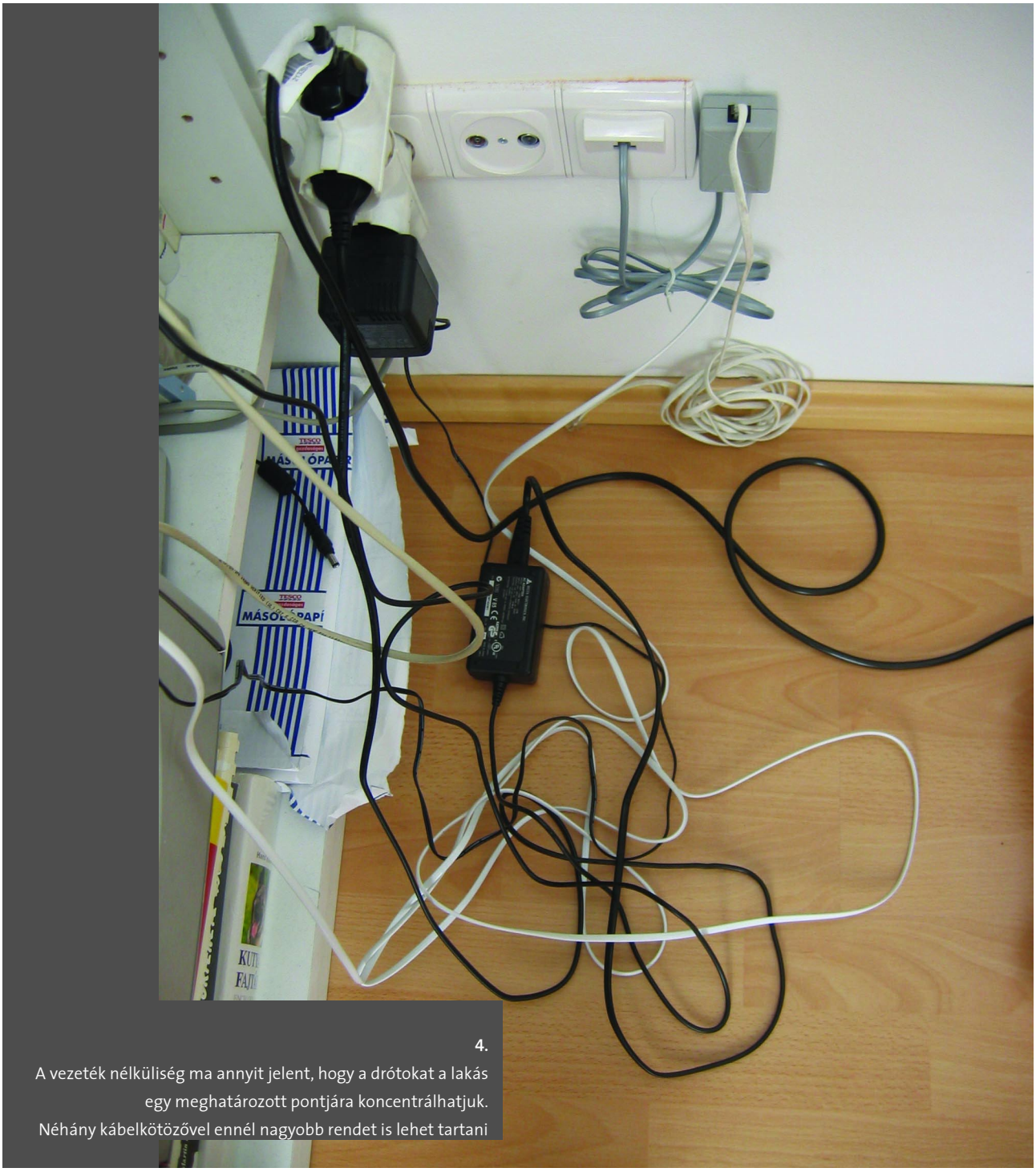


3.
Összeállt a csapat. Háttérben az axelerós előfizetéshez kapott Dialcom 1600 ADSL Bridge, amely betett kissé a Belkinnek

Ezeregy próbálkozás

Egy idő után feladtam a kínlódást, és elővettem a router kézikönyvét, amely egy PDF-állományban található meg a CD-n, a magyar kivételével szinte minden „világnyelven”. Ebben található meg a router konfigurációs interfészének elérhetősége *(5.kép)*: a böngészőbe kell beírnunk egy megadott IP-címet. Nos, az eszköz ezen a felületen mutatja meg igazi énjét, itt derül ki, hogy nem valami gyermekjátékról van szó. Míg az Easy Install Wizard arra szolgál, hogy a teljesen laikus felhasználók is konfigurálhassák a routert, ezen a felületen keresztül már az emelt szintű beállítások is elérhetők. Megtaláltam a beépített tűzfalat, amely már egy igazi hardveres megoldás. Róla csak annyit, hogy magazinunkban nem győzzük hangsúlyozni: ma az interneten terjedő összetett fenyegetések bonyolultabbak a hagyományos vírusoknál. Ellenük már nem védenek az antivírusszoftverek, csak a tűzfalak és az antivírusszoftverek együtt. Tűzfal tehát minden egyes számítógépre kell.

Visszatérve témánkhoz: ezen a konfigurációs felületen találjuk meg a vezeték nélküli eszközök beállításait is, beleért-



4.
A vezeték nélküliség ma annyit jelent, hogy a drótokat a lakás egy meghatározott pontjára koncentrálhatjuk. Néhány kábelkötözővel ennél nagyobb rendet is lehet tartani

tam-garanciával és ezzel a szolgáltatással példát mutat mindenki számára.

Következett tehát egy hosszas beszélgetés az operátorral, amelynek során elmondtam mindent, amit eddig a routerrel kapcsolatban tettem vagy akár gondoltam *(lásd keretes írásunkat)*.

A chat nagyon tanulságos volt. Megtanultam belőle, hogy mindegy, mit tett meg addig a felhasználó, újra megcsináltatják vele – a biztonság érdekében. Megtanultam belőle azt is, hogy az átlagos operátor semmi olyan ismeretnek nincs a birtokában, amelyet nem tartalmaz maga a felhasználói kézikönyv is. És végül rájövök arra, hogy a hiányos tudás mennyire veszélyes. Az események egyik csúcspontjaként az operátor ragaszkodott hozzá, hogy töröljem a gépről a Symantec antivírus- és tűzfalszoftverét. Az internetkapcsolat persze aktív volt, így arra az időre semmi sem védett a kártékony kódoktól.

Mintegy két óra alatt sikerült minden egyes elméleti és gyakorlati lehetőséget végigvennünk, de a router internetkapcsolatot jelző ledje mindeközben csak bánatosan villogott. Feladtam.

Felhívtam a szaküzletet, ahol az eszközöket beszereztem. A jó tanács: elképzelhető, hogy a router nem kompatibilis a Dialcom 1600-as ADSL-modemjével, így menjek vissza, kicserélik egy másik verzióra.

Végszó

A Belkin F5D7230ee4 router elvileg a magyar piacra is készült, ezt bizonyítja a dobozon található sok-sok magyar felirat és a magyar nyelvű kézikönyv. A F5D7230yy4 ugyanúgy néz ki, de

Ügyfélszolgálatosdi

– Halló, miben segíthetünk?

– ...

– Elkérhetném a nevét, a telefonszámát és az e-mail címét adminisztrációs célokra, mielőtt elkezdjük?

– ...

– Elkérhetném a Belkin termékének modellszámát?

– Ez egy router, FD7230ee4.

– Köszönöm az információkat. Miben segíthetünk?

– Nem tudok kapcsolódni az internetre. Egy Dialcom ADSL-modemet használok, modellszáma 1600. A számítógépem tud kommunikálni a routerrel, és konfiguráltam is a routert, de nem tudok az internetre kapcsolódni. Dinamikus IP-címet állítottam be, klónoztam a hálókártya címét, és a PPPoE-kapcsolathoz megadtam a felhasználónevet és a jelszót.

– Használ valamilyen tűzfalat vagy antivírusszoftvert, például Norton AntiVirus, Zone Alarm, Sygate, McAfee, Norton Internet Security, Personal Firewall, Black Ice?

– Igen, Norton-tűzfalat és -antivírust.

– Kérem, uninstallálja ezeket.

– Kipróbáltam már, mi történik, ha letiltom a tűzfalat, de úgy sem működik a router. Tényleg letöröljem a Nortont?

– Igen. Megakadályozza a routert, hogy hozzáférjen néhány fontos scripthez.

Az uninstallálással természetesen megszakadt a kapcsolat az ügyfélszolgálattal, hiszen a számítógépet újra kellett indítani.

– Halló, miben segíthetünk?

– Szétkapcsolódtunk...

– Sajnálom.

– Még mindig nem működik a router.

– Csináljuk meg az áramkört!

– Azt hallottam valakitől, hogy ez a Belkin-router nem biztos, hogy kompatibilis a Dialcom-modemmel.

– Kompatibilis.

– Rendben.

– Akkor csináljuk az áramkört! Húzza ki az elektromos hálózatból a routert, aztán 10 másodperc múlva a modemet! Várjon 10 másodpercet, és dugja vissza a modemet, majd várja meg, amíg a ledek jelzik, hogy megtalálta a hálózatot! Aztán dugja vissza az elektromos hálózatba a routert!

– Ezt az egészet már elég sok variációban megcsináltam.

– Nem baj, csináljuk meg még egyszer, most, hogy uninstallálta a Nortont.

A modem kikapcsolásával természetesen ismét megszakadt a kapcsolat az ügyfélszolgálattal. Ezek után még néhány ugyanilyen felesleges kör következett.

– Halló, miben segíthetünk?

– Ismét én vagyok. Reseteltem a routert, visszaállítottam a gyári beállításokat, és próbálkoztam a firmware-frissítéssel is. Semmi változás. A routeren valamennyi led azt mutatja, hogy minden rendben van, egyedül a modemes kapcsolatot jelző villog, mutatva, hogy a router nem tud kommunikálni a modemmel, és nem tud kilépni az internetre.

– A technikusunk fel fogja hívni. Megfelel ez Önnek?

– Igen.

– Tehetünk még Önért valamit?

– Igen, hiszen a router még mindig nem működik. Mikor hívnak fel?

– Azonnal.

– Mégsem tudjuk felhívni...

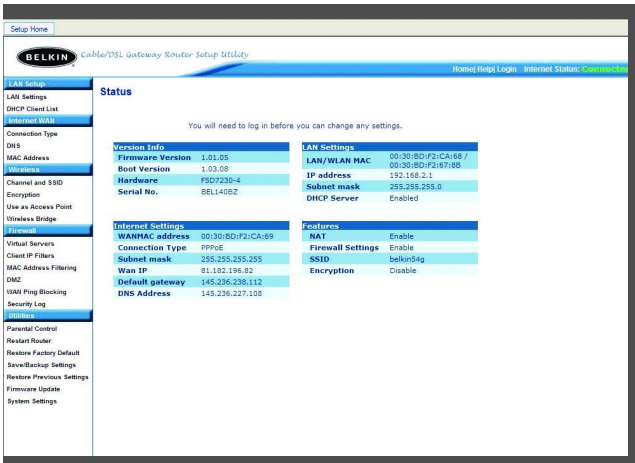
– Miért?

– Technikai problémánk van. Átadom az ügyet a kutatócsoportunknak.

– Rendben, és mi fog történni?

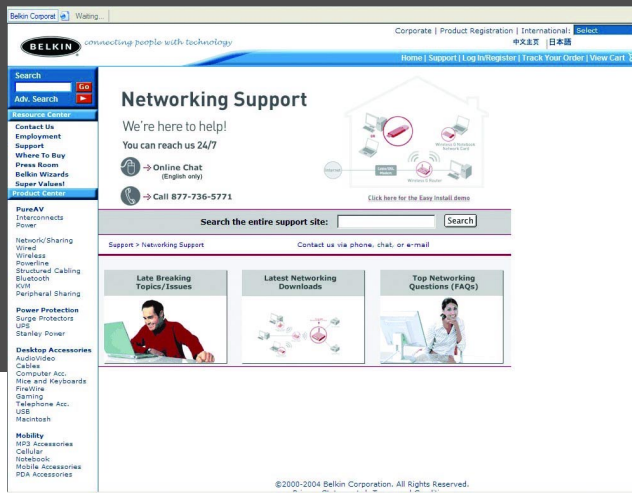
– Megvitatják, és felhívják, vagy e-mailben kapcsolatba lépnek Önnel.

– Rendben, köszönöm.



5.

A router konfigurációs interfésze a böngészőn keresztül érhető el. Az Easy Install Wizarddal ellentétben ezen a felületen már látszik, hogy nem egy játékszerről van szó. Érdemes megfigyelni a designt, amely megegyezik a Belkin honlapjának arculatával – piros pont a marketingeseknek



6.

Nézzük csak: 24 órás telefonos és online ügyfélszolgálat (angol nyelven), FAQ, letölthető anyagok, keresheto tudásbázis. Úgy tűnik, a cég mindent megtesz felhasználóinak támogatásáért

a nyugat-európai piacra készült, így magyar nyelvű feliratnak nyoma sincs rajta.

Viszont ez a verzió tényleg működik. Tényleg három perc üzembe helyezni. Elindítottam a varázslót, és csinálta, amit kell. Megtalálta a Dialcom-modemet, kapcsolódott az internetre, és már élt is a hálózat. Tökéletes. A nagyon messzi ügyfélszolgálatnak fogalma sem volt a megoldásról, szerencsére a magyar boltosnak igen.

Hozzá kell tennem, hogy a Dialcom-modemet az axelerós internet-előfizetéshez kaptam, tehát valószínűleg lehetünk még jó pár ezren az országban, akik ilyen eszközt használunk.

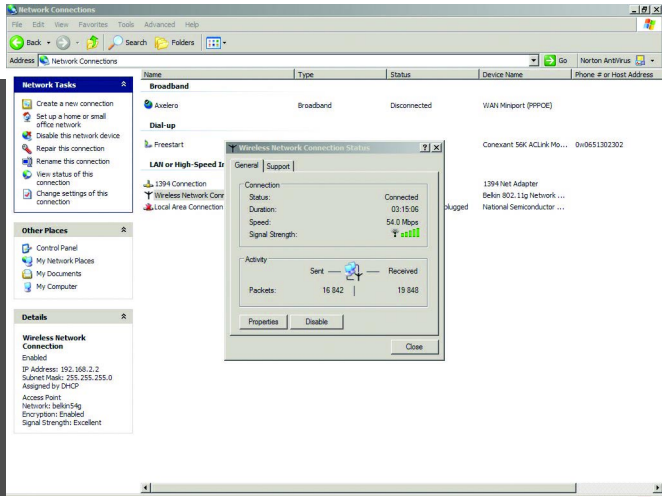
És következzen itt az értékelés. A Belkin jó cég. Élettartam-garanciát ad hálózati készülékeire, formatervezett termékeket árul, és van 24 órás, tényleg elérhető ügyfélszolgálata. Én belefutottam egy kínos hibába, amire azonban volt már példa a számítástechnikai piacon. Szerencsére a magyarországi boltos tudott segíteni, és volt megoldás.

Az F5D7230yy4 típusjelű router vidáman, gond nélkül működik. Kiépítettem egy vezeték nélküli hálózatot lakásomban, így akár több számítógéppel is csatlakozni tudok a világhálóra.

A vezeték nélküli kártya (Belkin F5D7010ee) olyan jól teszi a dolgát, hogy nem is érdemes sok szót vesztegetni rá. Bedugtam, az operációs rendszer megtalálta, és ennyi. A kapcsolat sebessége 54 Mbps, lakásomon és kertemen belül eddig bármerre mozogtam, a jel erőssége sohasem csökkent a „nagyon jó" érték alá, ami nagyon jó *(7.kép)*.

Jelen sorokat a kertben írom. Elmondhatatlanul kellemesebb itt dolgozni, mint a fülledt szobában.

Olvasóinknak tehát a következőket tudom ajánlani. Építsenek ki vezeték nélküli hálózatot otthon és irodájukban, mert kényelmes, ára pedig egyre elérhetőbb. Válasszák olyan vállalat termékeit, amelyben megbíznak. A Belkin F5D7230yy4 routert nyugodt szívvel ajánlom mindenkinek, mert összességében jó benyomásokat szereztem a cégről.



7.

Így néz ki, ha minden összejött. A sebesség valóban 54 Mbps. Egy átlagos lakáson belül ez tartható is, a tesztelés során a távolodással mindössze annyi történt, hogy a jel erőssége „kitűnőről" „nagyon jóra" csökkent. Ez pedig nagyon jó

Kapcsolódó webcímek:
www.belkin.com
www.dialcom.hu

KEZÜNKBEN AZ ÉLETÜNK

A Sony Ericsson bemutatta új mobiltelefonjait

A Sony Ericsson július 15-ei sajtótájékoztatóján mutatta be négy új mobilkészülékét. Az eseményen rekordszámú, összesen 72 újságíró vett részt, ami mutatja, hogy a maroktelefonok piaca túllépett önmagán.

FORRÁS: PRÍM ONLINE

Mi is az a mobiltelefon? – tesszük fel magunknak újra és újra a kérdést. Hordozható telefon lenne? Ugyan már, hiszen a mobilok ezen a szerepkörön rég túlnőttek. Egy mobilkészülék ma telefon, divatcikk, presztízstermék, játékgép, zenelejátszó, rádió, fényképezőgép, számológép, naptár, PDA és még sok minden más.

A gyártók folyamatosan újabb és újabb funkciókkal gazdagítják a készülékeket, amelyek mindannyiunk életének részeseivé váltak.

Ez több szempontból érdekes. Egyrészt a mobil megváltoztatja életünk folyását. Mindenhol elérhetők vagyunk, mindenhol szórakozhatunk, és – hála a legújabb, PDA-funkcionalitással felruházott példányoknak – mindenhol dolgozhatunk.

K500 – gyors akció és sok grafika

Az ember már nehezen talál magának egyetlen perc nyugalmat ebben a folyamatos pörgésben.

A gyártók szemszögéből nézve pedig egyértelmű, hogy folyamatosan harcolni kell az élen maradásért. „Ma még csak telefonokat gyártok, de a technológiai konvergencia miatt el kell sajátítanom a digitális fényképezők technológiáját, tapasztalatot kell szereznem a multimédiás tartalomszolgáltatásban" – gondolhatták az Ericcson vezetői néhány évvel ezelőtt. A Sony és az Ericcson házassága mindenesetre gyümölcsözőnek bizonyult.

A Sony Ericsson a második negyedévben 10,4 millió mobiltelefont értékesített a világon, nyitást hajtott végre Kínában (megszerezve az ottani Ericsson-gyár 51%-os részesedését), szintén stratégiai tulajdonrészt vásárolt a Symbianban, erősítette felső kategóriás készülékeit, végül képkezelésben és készüléktervezésben is továbblépett (Easy Mobile Star).

Új csodák

Nézzük tehát a bejelentett készülékeket! A Sony Ericsson K500i jelzésű kamerás mobiltelefon egyik oldalán úgy néz ki, mint egy telefon, a másikon pedig, mint egy fényképezőgép. A nagyméretű színes kijelző tűéles képet ad. A K500i-t grafikus megjelenítési képességei ideális játékgéppé teszik: 1,9 hüvelykes, 65 ezer színt megjelenítő TFT-képernyővel és MultiAction joystickkel rendelkezik. A zavartalan játékot a gyors akcióra és sok grafikára épülő mobilalkalmazásokhoz kifejlesztett grafikus platform biztosítja (a HI Corp. Mascot Capsule Engine Micro3D Edition nevű grafikus motorja, amely Java 2.0-n fut).

A K500i belső tárolója (12 MB) összesen 170 kétdimenziós vagy 45 háromdimenziós játék tárolására elegendő; ezeket a szolgáltatók portáljairól vagy a Sony Ericsson webhelyének Fun & downloads elnevezésű részéről lehet letölteni. A Gameboard EGB–10 játékkiegészítővel párosítva a K500i komplett játékkonzolnak is kiválóan alkalmas.

P910 – PDA, e-mail kliens, webböngésző

Munka mindenhol

A Sony Ericsson P910i smartphone egyesíti a telefon, a személyi adatkezelő (PDA), az e-mail kliens és a webböngésző funkcióit az irodán kívül dolgozók számára.

Minden eddiginél több szövegbeviteli lehetőséget kínál funkcióinak használatához, köztük teljes billentyűzetet, kézírás-felismerést és T9-es szövegbevitelt. A lehajtható flip belső részén lévő, nagyujjal kezelhető billentyűzet például különösen hasznos hosszabb e-mailek írásakor; az öt irányban mozgatható Jog Dial előnyös a telefonfunkciók közötti navigáláskor és a weben való böngészéskor; a nagyobb színes képernyőre érintőceruzával történő kézírás lehetősége és a szoftveres billentyűzet pedig jól jön rövid SMS-üzenetek írásakor, jegyzeteléskor vagy személyek, találkozók adatainak bevitelekor.

A P910i a védett vállalati számítógépes hálózatokba is könnyen integrálható, de az egyéni felhasználók szintén könnyedén hozzáférhetnek magánlevelezésükhöz. A Sony Ericsson több e-mail szolgáltatóval együttműködve a P910i-t fejlett levelezőmegoldássá tette, mivel az a Smartner alkalmazásán kívül támogatja az IBM, az Extended Systems, a Visto, az RIM BlackBerry, a Seven és az IntelliSync termékeit. A webböngészés, az e-mailezés, a PDA és a kikapcsolódást szolgáló egyéb lehetőségek a korábbinál sokkal több terhet rónak a telefon memóriájára. A Sony Ericsson ezért 16 MB-ról 64 MB-ra bővítette a belső memóriát, s ezenkívül egy 32 MB-os Memory Stick Duo kártyát is mellékel a termékhez. A P910i-hez akár egy gigabájtos Memory Stick Duo Pro is csatlakoztatható, ami csaknem vég nélküli lehetőséget teremt a képek, videók, zenék és üzleti adatok tárolásához. A P910i a Symbian 7.0 operációs rendszeren és az ugyancsak a Symbian rendszerre épülő, sikeres UIQ felhasználói felületen alapul. Ezáltal a P910i kínálja a jelenlegi smartphone-ok közül az alkalmazások legszélesebb választékát.

Gyors adatátvitel

A Sony Ericsson szintén július 15-én jelentette be, hogy két új kamerás telefonnal bővíti kínálatát, amely az EDGE technológián alapul. Az új készülékek gyors, vezeték nélküli adatelérést, tartalomletöltést és üzenetküldést, valamint interaktív online játékokat kínálnak. A maga nemében mindkét típus egyedi: a függőleges és vízszintes állásban egyaránt használható S710a 1 megapixeles digitális fényképezőgépet tartalmaz, míg a kagylóhéjas Z500i állóképek és videók készítésére is alkalmas, továbbá kommunikációs és játéklehetőségeket kínál. Az S710a az amerikai kontinensen, a Z500i pedig Európában és Ázsiában kerül bevezetésre. Mindkét telefon az EDGE technológia legújabb hálózati fejlesztéseit tartalmazó, ún. Class 10 kategóriájú EDGE-eszköz. Az új megoldásokkal könnyebb és gyorsabb az e-mailezés, az online játék és az adatelérés. A letöltési sebesség határa 240 kbps, a feltöltésé pedig 120 kbps.

S710 – felbontása 1 megapixel

Z500 – gyors adatátvitel EDGE technológián

INFOPIAC

Már majdnem profi

A majdnem professzionális minőségű felvételek készítésére alkalmas Sony DSC–P 150-es Cyber-shot digitális fényképezőgép szeptembertől kerül forgalomba, 500 dollár alatti áron. A zsebben elférő, 2,5 centiméter vastag digitális fényképezőgép 3072x2304-es képmérete 300 dpi-s felbontásban 8x10" méretű nagyításokat is lehetővé tesz. A Sony Real Imaging Processor technológiájának segítségével a felhasználók azonnali pillanatfelvételeket, illetve gyors képsorozatokat is készíthetnek, mivel az autofókusz és az exponálási funkció gyakorlatilag rögtön működésbe lép. A P 150-es ezenkívül 3-szoros optikai zoomos Carl Zeiss Vario Tessar lencsével, 1,8"-es LCD-kijelzővel és egyetlen feltöltéssel akár 310 felvétel elkészítését lehetővé tevő InfoLithium akkumulátorral is el van látva. Az új, 80 dollárba kerülő Cyber-shot Station alkalmazás révén a felhasználók televíziókészüléken is

megtekinthetik, valamint az akkumulátor feltöltésével egyidejűleg PC-jükre is letölthetik az általuk felvett képeket.

A Sony Cyber-shot P–150-es teleobjektívvel és széles látómezejű lencsékkel is kiegészíthető, beépített 32 MB-os Memory Stick kártyája mellett pedig nagyobb kapacitású Memory Stick PRO memóriakártyákkal is kompatibilis.

(Forrás: Prím Online)

Vezetnek a HP-szuperszámítógépek

Az IDC idén is megjelentette a Linpack benchmarkmérésen alapuló 500-as listát, amelyet a piackutató ad ki a szuperszámítógépekről.

Az IDC felmérése szerint a szerverpiac egészét tekintve a HP kimagaslóan jól szerepelt ebben az évben is. Az úgynevezett High Performance Computing szinte minden szegmensében piacvezető pozíciót szerzett, kivéve az egyedi rendszereket felvonultató, úgynevezett nem kereskedelmi célú rendszereket. Figyelemre méltó megállapítás, hogy 1997-ben egy mai belépőszintű, 2 darab x86-os processzorral felszerelt HP-szerver is felkerült volna az 500-as szuperszerverek listájára.

A 2-nél több processzoros, kereskedelmi célú rendszereknél a HP PA-Risc és Integrity Superdome rendszerei találhatók meg a legnagyobb számban a listán, míg a processzorrendszerek terén az elmúlt években két architektúra, az x86-os (Intel és AMD), valamint az IA64-es piaci részaránya mutatott folyamatos növekedést. A jelenlegi listán szereplő rendszerek kétharmadában iparági szabványú x86-os, valamint Itanium processzorok szerepelnek.

(Forrás: Prím Online)

Áttörés az internetcímek terén: IPv6

Az internetcímeket globálisan kezelő ICANN malajziai konferenciáján bejelentette az IPv6 rendszert, amely hihetetlen mennyiségű új internetcím létrehozását teszi lehetővé.

A Corporation for Assigned Names and Numbers szervezet Kuala Lumpur-i tanácskozásán a jelenlegi, IPv4 rendszer szerinti címek rohamos elhasználódásával indokolta az új megoldás bevezetését. Pillanatnyilag nagyjából 4,3 milliárd internetcím lehetséges, amelynek körülbelül kétharmada már foglalt. *Vinton Cerf*, a szervezet szakértője szerint a közelebbről még nem ismertetett IPv6 „huszonötezertrilliótrilliószorosára" emeli a lehetséges címek számát. A döbbenetes aránynövekedésre azonban az elemzők szerint szükség is van, hiszen képzeljük el, hogy a jövőben minden egyes személynek és eszköznek önálló címre lehet szüksége, és a 3G-telefonok vagy az internethűtőgépek világa már ma sem ismeretlen előttünk. Cerf mindenesetre annyit közölt, hogy a jelenlegi IPv4 és az új IPv6 mintegy 20 évig párhuzamosan fog futni a lehetséges egyeztetési és rendszerhibák elkerülése végett.

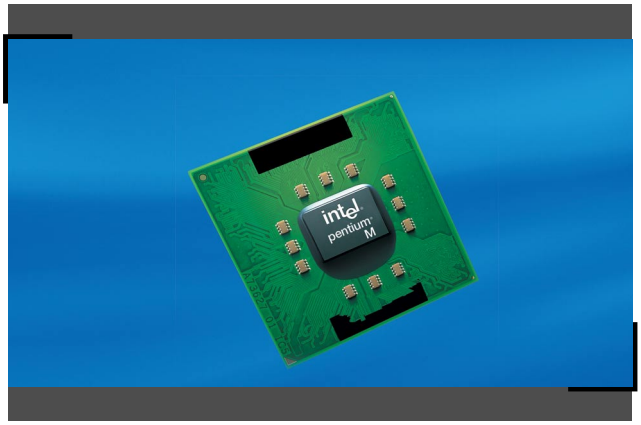
(Forrás: Prím Online)

Olcsóbb Pentium M

Az Intel külön hírverés nélkül forgalomba hozta kis teljesítményű Pentium M 705-ös processzorát, amely lehetőséget ad a gyártóknak olcsóbb noteszgépek forgalmazására.

A 705-ös az első olyan Pentium M processzor, amely nem az idén bemutatott Dothan, hanem a korábbi Banias generációból származik. Az Intel egy ideje már forgalmazza az 1,5 GHz-es Banias processzort, amelyet hamarosan kivon a forgalomból, ám a cég állítása szerint a Pentium M 705-ös ezzel nem azonos, mivel architektúrája némileg eltér a korábbi modellétől. Szakértők szerint egyébként az Intel gyakran él azzal az eszközzel, hogy új processzorcsaládjához egy korábbi technológián alapuló, olcsóbb terméket is hozzáad.

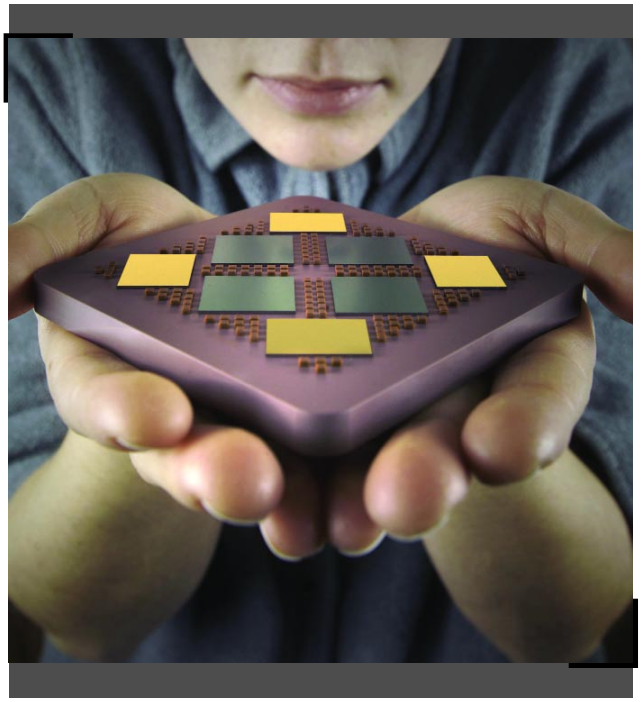
(Forrás: Prím Online)



Új IBM eServerek Power 5 processzorral

Az IBM bemutatta legújabb nagy teljesítményű eServer kiszolgálógépeit, amelyek a beépített Power 5 processzorok és a hozzájuk kapcsolódó szoftver segítségével egyszerre akár 10 úgynevezett virtuális szerver működtetésére képesek.

A Unix és Linux alapú IBM eServer termékek segítségével az üzleti felhasználók kevesebb számítógép használatával végezhetik el feladataikat. Az új gépek 2–16 darab Power 5 processzort, valamint a versenytárs termékeknél 75%-kal kevesebb egyéb chipet tartalmaznak, ami jelentősen olcsóbbá teszi őket. Az IBM által korábban csak a mainframe-számítógépeknél alkalmazott virtualizációs technológia révén ugyanis egyetlen Power 5 processzoron egyszerre akár 10 különböző operációs rendszer is futtatható, ami feleslegessé teszi a drága kiegészítő hardver alkalmazását. Az IBM néhány versenytársa, így a Hewlett-Packard és a Sun is alkalmaz virtualizációs technológiákat, azonban az IBM illetékese szerint azok egyelőre kevésbé fejlettek, mint az ő megoldásuk. Az Apple legújabb Macintosh gépeinél már felhasznált kétmagos, 276 millió tranzisztort tartalmazó Power 5 processzorok két programszál (thread) egyidejű kezelésére is képesek. Az Intel nemrég bejelentette, hogy a jövőben szintén alkalmazni fogja a kétmagos eljárást legújabb Pentium processzorainál.



Az új IBM eServer számítógépek – a kétprocesszoros p5 520-as, a négyprocesszoros p5 550-es és a 16 processzoros p5 570-es – az IBM AIX Unix, illetve a Red Hat vagy a Novell SuSE Linux operációs rendszerét használják. A cég közleménye szerint augusztus 31-étől lesznek kaphatók világszerte, áruk 12,920, 22,100, illetve 25,928 dollártól indul.

(Forrás: Prím Online)

A kapcsolat könyve

West(el) side story

Ha az utóbbi évek-évtizedek sikertörténeteit próbáljuk számba venni, néhány ember (például* Rubik Ernő*) vagy egy-egy kisebb csapat (például a vízilabda-válogatott) világraszóló teljesítményén túl igencsak kutakodnunk kell, ha nagyobb lélegzetű, gazdaságilag is meghatározó példákat szeretnénk találni. Az egyiket – talán éppen a legjelentősebbet – az Athenaeum 2000 Kiadó lelte fel, s mindjárt könyvformában örökítette meg az újkori magyar gazdaság karrierhistóriáját. A Westel története azonban nem csupán vállalati napló, több annál: korrajz. Hűen tükrözi a rendszerváltás utáni időszak buktatóit és új esélyeit, egy új iparág megszületését – még akkor is, ha a főszereplő produkciója nem nevezhető általánosnak.

GALVÁCS LÁSZLÓ

A Westel-történet túlmutat önmagán – jegyzik meg a szerkesztők a könyv fülszövegében –, jelképezi azt a kommunikációs forradalmat, amely alig több mint tíz esztendő alatt átformálta, pontosabban megteremtette Magyarországon a modern telefóniát. Hadrendbe állította a korszerű telekommunikáció valamennyi formáját, a vezeték nélküli hang- és adatátvitel teljes eszköztárát. A mobiltelefónia magyarországi meghonosításának első három éve és a GSM rendszer térhódításának első évtizede a hazai távközlés fejlődésének korszakos jelentőségű fejezete. Egyértelmű sikertörténet, amelyet nemcsak Magyarországon ismernek el – a hazai piacgazdaság megítélését tekintve igen jelentős visszhangot keltett az európai és amerikai üzleti világban is.

Szerény szavakkal zárul az ajánlás: „Mint minden történetre, a Westel-sztorira is áll a latin maxima: de te fabula narratur, azaz minden mese valójában az olvasóról szól, még akkor is, ha a történet – az olvasó legjobb tudomása szerint – nem vele történt meg, nem ő élte át, tehát nem az ő története." A feladat, mint olvashatjuk, egyszerű: bebizonyítani az ellenkezőjét.

A bizonyítást a mára T-Mobile-lá változott társaság kezdeti és mostanáig legnagyobb konkurensének egykori vezérigazgatója akaratlanul is megkezdte, amikor az ő sikereiről faggatták. Mint mondta, mindegy volt, hogy valaki az élelmiszeriparból vagy a külkereskedelemből csöppent a mobilpiacra, akkora, kielégíthetetlen igénnyel találkozott, hogy tulajdonképpen csak elrontani lehetett volna az üzletet, a siker szinte különösebb erőfeszítések nélkül, magától jött.

Arra viszont már a Westel mutatott példát, hogy az igazán nagy sikerhez és a piacvezetővé váláshoz nem árt a tudatos erőfeszítés, a következetes gazdasági gondolkodásmód. Annál is inkább, mivel az igényeket – s minél nagyobbak, annál inkább – csak akkor lehet kielégíteni, ha van mivel. Például hálózattal, készülékkel, szolgáltatással. Ahhoz pedig pénz kell, folyamatosan, és rengeteg. Bár a sikerek a kezdetektől jelen vannak, a történet jelentős, nem látható, időtartamát tekintve háromnegyed része a források megszerzésének nehézségeiről szól, a csődközeli helyzettől a bankok kockázati tőkéjén át a stabilizációig. Érdekességként csak egyetlen példát idézünk az akkori viszonyokról.

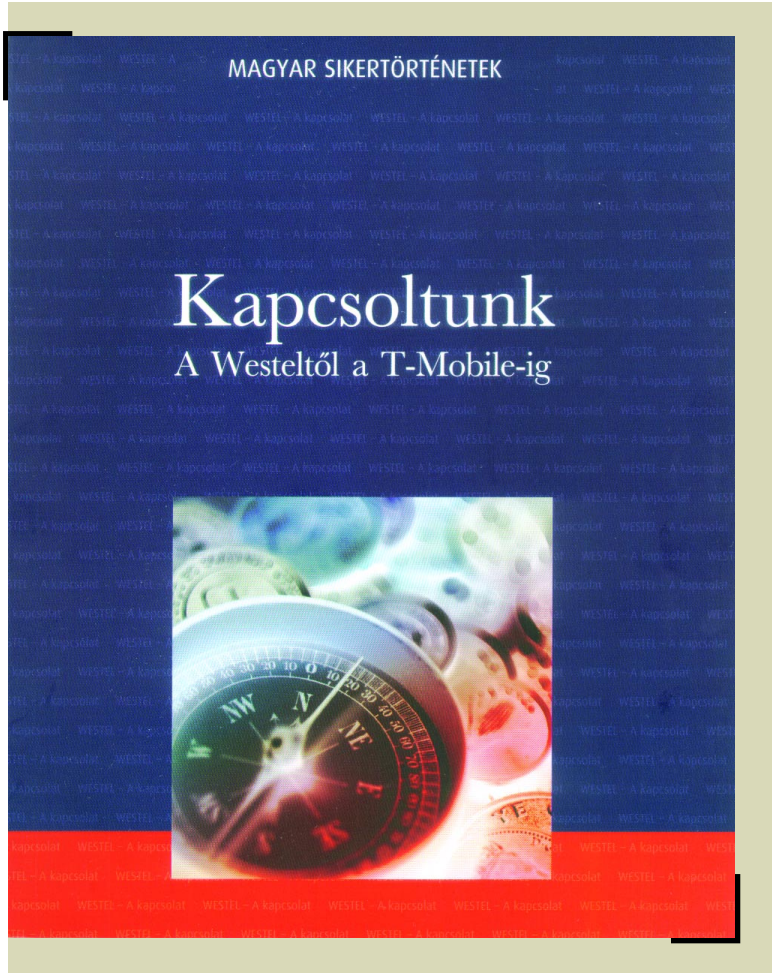
Az üzleti világban ismert vélekedés szerint a kilencvenes évek elején Magyarországnak sikerült először olyan sajátos gazdaságpolitikai környezetet teremtenie, amely szimulációs eljárások elegyítésével lehetővé tette, hogy a külföldi befektetők csaknem olyan gazdasági-jogi-törvényi feltételek mellett működjenek, mint anyaországukban. A gyakorlatban viszont szinte minden esetben kiderült, hogy a speciális „economix" hasonlít ugyan a piacgazdasághoz, ám a hasonlóság a szó szoros értelmében megtévesztő. A magyar gazdaságirányítás kitalálta az egyirányú ajtót, amelyen kizárólag bemenni lehet. Nyugati cégek, amelyek először hoztak létre magyarországi termelőkapacitást, meglepetéssel tapasztalták, hogy az új társaság valutában befizetett alaptőkéje varázsütésre forintosul, amit a magyar valutatörvények értelmében már nem lehet visszaforgatni, például dollárra. Az új vállalatoknak a külföldi gépek, anyagok megvásárlásához valutára és importengedélyre volt szükségük, amit az illetékes hatóság rutinosan elutasított, mondván, hogy a „kemény" fizetőeszközt a vállalkozások maguk teremtsék elő, például termékek exportja révén. Amelyeket éppen a megvásárolni kívánt gépekkel készíthettek volna el.

Bár üzleti szempontból a történetnek ez a financiális ága is tanulságos, térjünk át az olvasmányként érdekesebb témákra!

Íme, egy kis helyzetjelentés a kezdeti állapotokról: „A 90-es évek eleje a magyar gazdaság soha nem látott mértékű fejlődésének és szerkezeti átalakulásának időszaka. Megjelentek a külföldi befektetők, akik gyárakat építettek vagy vásároltak Magyarországon, s akiknek természetes igényük volt arra, hogy az anyaországukban megszokott és természetesnek tartott módon tudjanak összeköttetést teremteni a külvilággal. Hihetetlen mértékben felgyorsult a hazai magánvállalkozások létesítése, néhány év alatt számuk megközelítette az egymilliót. A gazdaságnak elemi igénye volt a kommunikációra."

A nyilvános rádiótelefon – hiszen az új kommunikációs forma eleinte így vonult be a köztudatba – már 1990-ben gyökeret eresztett Magyarországon, a 450 megahertzes tartományban, analóg módon, és immár a Westel neve alatt. Az igazi áttörés éve azonban 1994, amikor (a GSM-tender kiírása, az eredményhirdetés, majd a cégalapítások után) a felhasználók számára is elérhetővé vált a digitális mobiltelefon.

A GSM megjelenésének különleges jelentőséget kölcsönöz, hogy az úgynevezett páneurópai rendszer hazai bevezetése alig több mint másfél évvel követte a legfejlettebb európai országokat. A XX. század legendás első évtizedei óta, amikor a magyar ipar- és szolgáltatásfejlesztés majdhogynem szinkronban volt az európai s egyben a világtrendekkel, először fordult elő, hogy Magyarország a technikai fejlődésben ismét az élbolyhoz közelített.



A sikert ma már a számok bizonyítják, ám egy évtizeddel korábban kevesen hittek, s sokkal többen kételkedtek benne, a pénzüket kockáztató részvényesek pedig egyenesen aggódtak minden cent befektetése miatt. *Sugár András* vezérigazgató szerint a tulajdonosok a konzervatív prognózisokat kedvelik, mert igazgatótanácsuk elé kell terjeszteniük a befektetés indoklását, mértékét, megvalósulását, megtérülését. Amikor a tenderpályázathoz készült az üzleti terv, az amerikai tulajdonosok meglehetősen pesszimisták voltak, olyannyira, hogy álomképnek minősítették a magyar szakemberek prognózisát, miszerint 2000-re a GSM-társaság ügyfeleinek száma meghaladja a 230 ezret. Ezzel kalkulálva 150 millió dollár körüli beruházással elérhető, hogy a cégnek nem egészen 33 milliárd forintos árbevétel mellett 2000-re 8 milliárd forint nyeresége legyen. Ezt a merész kalkulációt végül sikerült a magyar félnek elfogadtatnia, ám arról a vezérigazgató már mélyen hallgatott, hogy az valójában az általa reálisnak tartott szám és az amerikai várakozások középarányos verziója. Azonban még Sugárék is tévedtek. 2000-ben a Westelnek több mint egymillió, 2003-ban pedig 3,7 millió előfizetője volt, árbevétele meghaladta a 250 milliárd forintot, nyeresége pedig megközelítette az 50 milliárdot. Az összes beruházás 10 év alatt több mint 250 millió dollárra rúgott. Hasonló tévedésekért cserébe sokan odaadnák életük legsikeresebb döntéseit.

(Tanulságos – bár kétségkívül megvan a magyarázata –, hogy a 90-es évek végén hasonló, csak épp más előjelű realitásvesztés vett erőt a világ telekommunikációs szektorán, amikor a harmadik generációs európai mobillicencekért összesen mintegy 126 milliárd dollárt fizettek ki a legnagyobb telefontársaságok. Az igazgatóságok a rövid távon pusztán részvényárfolyammal ellensúlyozható eladósodást vállalva tették kockára a részvényesek pénzét, ám a piac szinte pillanatok alatt leértékelte a megalapozatlan víziókat. Ezzel vette kezdetét a távközlési és részben az információtechnológiai piac soha nem látott mélyrepülése. De ez egy másik történet.)

A mi históriakötetünk viszont a továbbiakban érzékletesen taglalja a GSM (és benne a Westel) szárnyalását. Érdekes dolgokat tudhatunk meg a csapatépítés technikájáról, a bizalom elvének eredményességéről, az imázs formálódásának „kék korszakáról", a mecenatúra fontosságáról, a promóciók korát elindító emlékezetes Mikulás-akcióról, az SMS, a WAP, az MMS és más szolgáltatások által fémjelzett újdonságokról és innovációkról. S persze a mindezek eredményességét elismerő és bizonyító díjakról, amelyek többségét a minőségért kapta a társaság, azért a törekvésért, amely mindvégig áthatotta a ma már T-Mobile néven működő cég stratégiáját és mindennapi tevékenységét.

Ez a törekvést – talán az alany iránti tiszteletből – magukévá tették könyv gondozói is. Az egyébként tárgyilagos és szakszerű, a vállalati lépéseket a hazai és a világgazdasági folyamatokba beágyazó mű mindvégig izgalmas, olykor a váratlan fordulatokat sem nélkülözi, és közérthető, igényes stílusával képes a kívülálló olvasó figyelmét is lekötni. A kiadó szándéka szerint a Magyar sikertörténetek című sorozatban rövidesen újabb kötetek jelennek meg. Izgalmas kérdés, hogy ki és milyen sztorival léphet a Westel nyomába.

Macskák hava

Épp hogy az asztrológiai naptár szerint kilépünk az Oroszlán havából, máris macskák lepik el a mozivásznat. Ráadásul mindegyikük képregényből érkezik, ám a film végére a lusta házi kedvencből és a macskanővé alakult grafikusból egyaránt akcióhős válik.

CSIKI JUDIT

Sok macskatulajdonos szerint voltaképpen nem az embernek van macskája, hanem a macskának embere, akit alomcserére, etetésre, rendszeres hátvakargatásra és egyéb személyes szolgálatokra tart. A nyávogó rabszolgatartók egyik leghíresebb képviselője pedig nem más, mint Garfield, a dagadt, lusta és önző kandúr, aki már 25 éve bolondítja magába a képregény- és macskarajongókat, s akinek olyan klasszikus aranyköpéseket köszönhetünk, mint a „sokkal jobban szeretném a reggeleket, ha később kezdődnének” vagy a „nem vagyok kövér, csak gravitációs kihívásokkal küzdök”.

25 évnyi képregénylét után pedig elérkezett az idő, hogy a macskák macskája a moziban is a színre lépjen: *Peter Hewitt* filmjében Garfieldet a számítógépes grafika kelti életre, ám a többi szereplő valóságos.

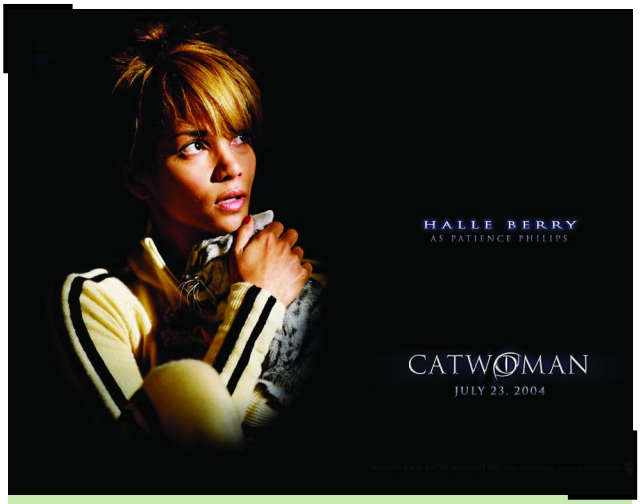
A kissé túlsúlyos cicusnak aranyélete van Jon Arbuckle házában: a tévé előtt heverészve tömheti magába a lasagnát, miközben a környék teljhatalmú urának képzeli magát. Jon azonban új háziállatot kap kedvenc állatorvosnőjétől: Odie, azaz Ubul kutyát, aki fenekestül felforgatja Garfield kényelmes életét, hiszen minden, a macska által mélyen megvetett tulajdonságot megtestesít. Amikor a kutya egyszer nyomtalanul eltűnik, Garfield tulajdonképpen örülhetne, ám a kandúrban feltámad a lelkiismeret és a hiányérzet, s ettől vezérelve elindul, hogy megkeresse Ubult. Mire rálel a lökött kutyácskára, számos kaland acélozza meg puhány

testét-lelkét, no és persze mindenki mindenkivel összejön: Jon meghódítja az állatorvosnőt, és még Garfield is képes lesz megkedvelni Ubult.

Mancspingpong és macihalászat

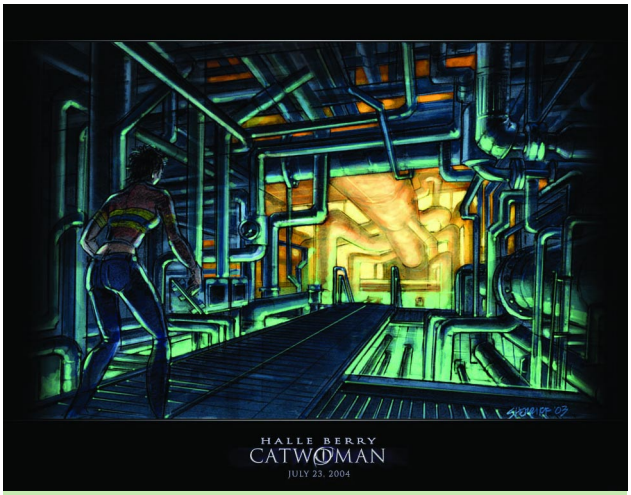
A film sikerét az internetes megjelenéssel is igyekeznek támogatni az alkotók. A hivatalos honlap (**www.garfieldmovie.com**) főoldalán mindjárt kilenc nyelv közül választhatunk, ráadásul külön site várja az amerikai, illetve az Észak-Amerikán kívüli angolt beszélőket, valamint a latin-amerikai, illetve európai spanyol ajkúakat. Bármelyikre is szavazunk, ki kell várnunk a letöltés rövidke idejét, amely alatt, hogy ne unatkozzunk, maga a főmacska riszál egyet a kedvünkért. Ha később a Produkció menüpontot választjuk, még a képernyőnkre is felkenődik: a becsapódásba beleremeg az egész honlap, ám jutalmul végignézhetjük, ahogy Garfield meglepett arccal, lassan lecsorog az üvegen.

A My stuff (Cuccaim) menüpontban ikonokat, képeslapokat, háttérképeket és képernyővédőt szerezhetünk be, a Me and the others (Én és a többiek) pedig a szereplőkkel és az őket alakító vagy nekik hangot adó színészekkel ismertet meg közelebbről. Természetesen nem maradhat el a képgaléria sem,



extraként pedig négyféle játék került az oldalra. Választhatjuk a memóriajátékot, a szép emlékű tévés pingpong elvén készült mancspingpongot, kiszedhetjük a minden játékteremben megtalálható „horgászós” játékautomatából Garfield kedvenc mackóját, de az égből hulló kajákból is összeválogathatjuk a dagadt macska ebédjét, gondosan kikerülve persze az egészséges táplálékokat. Akinek némi figyelemelterelésre van szüksége a fárasztó munkanapokon, feltétlenül érdemes felkeresnie a lasagnaimádó kandúr internetes kuckóját.

Aki viszont inkább a klasszikus, rajzolt Garfield rajongója, annak a **www.garfield.com** címen, Garfield és barátai hivatalos honlapján érdemes próbálkoznia. A filmmel kapcsolatos hírek és információk persze itt sem maradnak el, ám a honlap legnagyobb részét mégiscsak a képregénymacskának szentelték. A virtuális postahivatalból minden alkalomra küldhetünk Garfieldet ábrázoló képeslapot, hírt kaphatunk a legújabb Garfield-kiadványokról, és mindjárt meg is rendelhetjük azokat. Az oldal ráadásul naponta meglep bennünket egy pár kockás Garfield-sztorival, sőt az archívumot fellapozva a korábbiak közül is választhatunk. A film hivatalos oldalához hasonlóan a képregényoldalon is játékokkal üthetjük el a munkaidőből hátralévő perceket.



A cica sötét oldala

A másik macskaszerű képregényhős, aki augusztus végén fellopakodik a mozivászonra, Garfield úrnál is agresszívebb természetű. Batman egykori szövetségeséről és ellenségéről, a Macskanőről van szó, akinek a bőrébe az 1992-es Batman-filmben *Michelle Pfeiffer* bújt bele. Ezúttal *Halle Berry* alakítja a szerény, „bocsánat, hogy élek” típusú grafikuslányt, akit munkaadója, a kozmetikai mamutcég tulajdonosa megölet, mivel olyan információt hall meg, amelyről nem kellene tudomást szereznie. Ám a természetfölötti erők kiszámíthatatlansága folytán a lány visszatér – a korábbi szerénység helyét azonban időnként átveszi a gátlástalan és erőszakos Macskanő. Ez persze csak a bosszút könnyíti meg, Patience kialakulóban lévő szerelmi kapcsolatában számos bonyodalmat okoz...

A mozi hivatalos oldalát (**www.catwomanmovie.com**) a sejtelmesnek szánt szürke-fekete árnyalatok uralják. Már

a főoldalról továbbjuthatunk az alapvető információkhoz, de a honlap animációkkal alaposan felturbózott változatára is beléphetünk. A filmmel, a szereplőkkel és az alkotókkal kapcsolatos adatokon kívül itt is beszerezhetjük filmes képernyővédőnket, ikonjainkat, háttérképeinket, sőt a mozihoz készült grafikai vázlatok egy részét is megnézhetjük. Az extraként erre az oldalra is felkerült játékban pedig a Macskanő bőrébe bújva járhatjuk az utcákat: össze kell gyűjtenünk az ellopott ékköveket, miközben ellenségeink – élükön a cégbirodalom gonosz főnökével – minden sarkon lesnek ránk. Ha pedig valaki a Macskanő eddigi rajzolt és filmes történetére kíváncsi, az a **www.super-highway.net/users/altoot** oldalon ismerkedhet meg annak minden vonatkozásával, és nézhet meg számtalan képet, fotót, videót és képregényt, hogy azután az oldalon talált linkeket követve folytathassa a barangolást az interneten.

Jól indulnak – hová lesznek?

Nők a csúcsvezetésben

Társadalmi nem – lassacskán megtanuljuk e fogalom jelentését. Voltaképpen nem a nők és férfiak biológiai különbségeiről, hanem azokról a szocializáció során kialakult társadalmi eltérésekről van szó, amelyek az eltelt évszázadok, évezredek folyamán kisebb-nagyobb mértékben módosultak, változtak. Ugyanakkor a nemekhez kapcsolódó szerepek és elvárások jelentősen különbözhetnek az egyes kultúrákon belül, illetve az egyes kultúrák között is.

CSAPÓ IDA

A Budapesti Közgazdaság-tudományi és Államigazgatási Egyetemen lassan két éve alakult meg a Társadalmi Nem- és Kultúrakutató Központ. 2003 szeptemberétől a negyedévesek a társadalmi nem és kultúra mellékszakirány tantárgyait is felvehetik tanrendjükbe. A témával foglalkozó oktatók korábban azt tapasztalták, hogy a bevezetés a szociológiába elnevezésű tárgy szemináriumain az utóbbi egy-két évben radikálisan megnőtt az elsőéves hallgatók által a társadalmi nemekkel kapcsolatban fölvetett kérdések, illetve az ezek alapján tartott kiselőadások száma. A központ vezetője *dr. Nagy Beáta* közgazdász-szociológus és *dr. Hadas Miklós,* a Szociológia és Szociálpolitika Tanszék két egyetemi docense. A központban mindkét nemmel egyformán foglalkoznak, elsősorban egymáshoz való viszonyuk és annak változásai érdekli a kutatókat, beszélgetésünket mégis a nőkkel kezdjük: a női menedzserekkel. Nagy Beáta e téma szakavatott tudora: több mint tízéves kutatói munka eredményeképpen jelent meg 2001-ben Női menedzserek című könyve az Aula Kiadónál.

– A női menedzserekkel kapcsolatban eredetileg mire kereste a választ?

– Arra az egyszerű kérdésre, hogy miért hiányoznak a nők a csúcsmenedzsmentből. Azt a folyamatot szerettem volna tetten érni és megérteni, hogy miközben a nők száma igen nagy a felsőoktatásban – átlagosan többen vannak, mint a férfiak –, jó adottságokkal rendelkeznek, előnyeik később mégis szertefoszlanak. Azaz hogyan válik elégtelenné a szorgalmuk, a jó eredményük, a megbízhatóságuk, a magas szintű nyelvtudásuk, amint a munkaerőpiacra lépnek. Magam sem gondoltam, milyen komplex magyarázatot fogok kapni a kérdésre. Az elemzésben mindenképpen szerettem volna túllépni azon a leegyszerűsített válaszon, miszerint a nőket egyedül az anyaság, a gyereknevelés feladata tartja vissza attól, hogy vezető pozíciókat töltsenek be. Természetesen az úgynevezett kettős teher, vagyis a beosztottak és a család egyidejű menedzselése nem egyszerű dolog, de ez nem magyarázza meg teljes egészében a nők alulreprezentáltságát a vezetői pozíciókban. Kiderült, hogy az okokat három tényező egységében kell keresni.

– Nevezetesen?

– Egyrészt a fiúk és a lányok eltérő nevelést kapnak: nem egyformán motiválják őket az irányításra sem a szülők, sem az iskolák, tehát a nemi szocializáció során elsajátított szerepeik mások lesznek. Mindez világosan jelzi, hogy a társadalmi nemi szerep, a gender önmagában lényeges ok. Másrészt az is fontos tényező, hogy a jelenleg működő szervezeteket maszkulinitással lehet jellemezni, s e férfias hierarchiákban az előrejutás útjai és lehetőségei erősen strukturáltak, nemek szerint elkülönülők. A menedzsmentben a nők jelképes arányban, úgynevezett dísznőpozícióban vannak. Ezáltal állandó rivaldafényben állnak, teljesítményüket szigorúbban ítélik meg, és kiszorulnak a férfiak informális társalgásából. A harmadik tényező pedig az, hogy a társadalom egésze a maga elvárásaival jelenik meg, amelyek ráadásul rendszerbe foglalják az előzőeket is.

Női karrierfejlesztők

„Szívvel, tudással, törvénnyel az esélyegyenlőségért!" – olvashatjuk a Magyar Női Karrierfejlesztési Szövetség honlapjának (**www.noikarrier.hu**) nyitó oldalán a szlogent.

A szervezet a nők esélyegyenlőségének elérését kívánja segíteni a karrierfejlesztés, illetve a vezetői pozíciók terén, az európai uniós elvárások közvetítésével és megvalósulásuk elősegítésével.

A Nemzeti fejlesztési terv, a 2003. évi CXXV. törvény (az egyenlő bánásmódról és az esélyegyenlőség előmozdításáról), az EU vonatkozó direktívái, illetve az EQUAL program szellemében a szervezet célja az üzleti, a nonprofit és a közszférában dolgozó nők segítése képzéssel, tanácsadással és egyéb eszközökkel munkaerő-piaci pozíciójuk, ezen belül pedig előmeneteli esélyeik javítása érdekében.

– Összegezhetők-e valahogy az okok?

– A téma egyik amerikai kutatója szerint az okokat abban kell keresnünk, hogy a nők, a férfiakkal ellentétben, nem tanulnak meg célokat felállítani és előre tervezni, korlátozott előrejutási arányuk miatt elsősorban csak a feladatra koncentrálnak, illetve sokszor nem veszik őket komolyan a társadalomban, ezért kevés figyelmet fordítanak rájuk, azaz arra, hogy segítsék őket a szervezeten belüli előrejutásban. Ez tehát azt is jelenti, hogy nem elegendő egy ponton belenyúlni a rendszerbe, hanem több helyen kell felülvizsgálni az esélyek egyenlőségét. Sokáig magam is liberális nézeteket vallottam, ma viszont úgy vélem, pozitív diszkrimináció szükséges ahhoz, hogy a nők tudásával, tapasztalatával gazdagodjon a felső vezetői világ, és e területen is mind jobban kibontakoztathassák képességeiket.

– A kutatás során milyen volt a kapcsolata a menedzsernőkkel?

– Amikor az interjúkat készítettem, nagyon nagy nyitottságot tapasztaltam a vezetőnők részéről. Nemcsak kérdőíves adatfelvételről volt szó, hanem életútinterjúkról is. Amikor a könyv publikálását készítettem elő, igyekeztem minden interjúalanyt utolérni, és a hozzájárulását kérni. Az utóbbi időkben újabb kapcsolatokat is kiépítettem olyan női vezetőkkel, akik nyitottak a kérdésfeltevésre, sőt önmaguk is elkötelezetten foglalkoznak vele munkájuk során vagy éppen a mellett. Több ilyen intézményesült vállalkozás is létezik. Legelőször a General Electricet említeném: a cégnél egy egész világot átfogó Women's Networköt hoztak létre azzal a céllal, hogy a nők karrieresélyeit növeljék. A GE ezen a téren Magyarországon még rendkívül fiatal hálózattal rendelkezik, de máris szép eredményeket ért el. A network fő mozgatója *Szabó Eszter* kommunikációs igazgató, aki saját példájával is illusztrálja, hogyan lehet fiatal nőként a karrierlehetőségekkel élni. A másik fontos kezdeményezés *Csíkné dr. Kovács Klára* nevéhez kapcsolódik, aki hosszú időn keresztül az Unilever Magyarország Kft.-nél töltött be felső vezetői pozíciót. Ő informális társaságként hozta létre a WoManager Klubot, amelyben különböző foglalkozású nők vesznek részt, de a menedzserek dominálnak. Ez a fajta találkozási lehetőség nagyon fontos, hiszen ma már tudjuk, hogy a nők leginkább a megbízható informális kapcsolatokban szenvednek hiányt, mert kimaradnak az úgynevezett fiúklubokból, „old boys networkökből" is.

– Léteznek-e másfajta, úttörő jellegű kezdeményezések?

– Az Unilevernél fontos projektek zajlanak az ún. work-life balance jegyében is. Ez arra irányul, hogy a munkavállalók a kereső tevékenységet és az élet egyéb területeit a lehető legjobban tudják összeegyeztetni, azok ne váljanak el egymástól mereven. Szemben a korábbi kezdeményezésekkel, amelyek a család és a munka kombinálását hangsúlyozták, és sokak számára azt sugallták, hogy itt egy női problémát kell megoldani, ez a megközelítés szándéka szerint mindkét nem irányába nyit.

– Hogyhogy a szélesebb nyilvánosság nem tud ezekről a kezdeményezésekről?

– Valóban nem könnyű információt kapni az egyes cégeknek az egyenlő esélyekkel kapcsolatos programjairól. Az érdeklődő hiába keresi azok nyomát például a magyar nyelvű vállalati honlapokon. Az információk sokszor csak a belső hálózaton, az intraneten érhetők el, és nem nyilvánosak. Ennek az is az oka, hogy a cégek a támogató akcióknak még a látszatát is igyekeznek kerülni. Nyilván ebben közrejátszik a nem olyan régen véget ért szocialista emancipáció, ami sokakban rossz szájízt hagyott. Ha valaki a neten szeretne tájékozódni arról, hogy milyen támogató szervezetek jöttek létre különböző multinacionális cégeknél, akkor a **www.womenworking2000.com** oldalt érdemes felkeresnie, ahol a Power Contacts menüpont alatt érdekes információkat találhat.

Az egységes hírközlési törvény fél éve

Az utóbbi esztendőkben hozzászoktunk már, hogy egy-egy, a telekommunikációs ágazatot érintő új törvénytől vagy szabályozástól a piac teljes megnyitását, normális versenykörnyezet kialakulását várjuk. A legutóbbi kísérlet, az egységes hírközlési törvény (eht.) fél éve lépett hatályba, ám egyelőre nem hozott igazi áttörést.

GALVÁCS LÁSZLÓ

Az új törvényt egységesnek titulálják, s a kormányzati szóhasználatban is a technológiasemlegesség dívik, tehát nehéz a szűkebb – például telefonos, internetes vagy kábeltelevíziós – piacokat érintő változásokat értékelni. A hírközlést érintő szabályok értelemszerűen vonatkoznak valamennyi típusú szolgáltatóra, és mindegyikük felbukkanhat a hírközlés összes ágában. De a szakmai diskurzus még mindig a vezetékes telefónia dilemmáiról (számhordozhatóság, szolgáltatóváltás, hálózatok összekapcsolása, tarifamegosztás) és ezzel kapcsolatban a befektetői piac vonzóvá tételéről, a stabil, kiszámítható szabályozási környezet szükségességéről, a piacélénkítésről szól.

A vágyálmokkal szemben azonban többnyire az egy helyben toporgás, a langyos vízben lubickolás jeleit tapasztalhatjuk. Jellemző, hogy egy júniusban tartott szakmai tanácskozáson a Nemzeti Hírközlési Hatóság (NHH) képviselője még mindig az eht. szükségességéről beszélt. A korábbi törvény ugyanis nem teljes mértékben váltotta be a hozzá fűzött reményeket, elfogadhatatlanul magasak maradtak az összekapcsolási díjak, nehézkesen alakult a szolgáltatók közötti együttműködés, a Hírközlési Döntőbizottság (HDB) sem bizonyult elég hatékony eszköznek a piac igazgatására, a fogyasztói érdekek védelme pedig megrekedt a deklaráció szintjén.

Az új törvény életbe lépése után fél évvel sem sokkal rózsásabb a helyzet. *Bárányné dr. Sülle Gabriella,* a T-Mobile távközlés-politikai és szabályozási igazgatója szerint még mindig a három évvel ezelőtti szabályozás érvényesül; nagyon lassan alakul ki az a jogi környezet, amely a reformmal felérő modernizációt vezetné be a távközlési szolgáltatási piacokra.

De lehet, hogy csak mi vagyunk türelmetlenek. *Bölcskei Imre,* a Matáv szabályozási igazgatója is arra utal, hogy fél év még kevés a piacelemzéshez és a versenyértékeléshez, hiszen a törvény alkalmazásához elengedhetetlenül szükséges végrehajtási jogszabályok (közel harminc rendelet) egy része még ma sem jelent meg. Az új NHH ugyan aktívan nekilátott munkájának, de piacszabályozó tevékenysége csak a harmadik ne-

Továbbra sem rendeződik az összekapcsolási piac

Az Alternatív Távközlési Szolgáltatók Egyesülete (ATSZE) az összekapcsolási piac rendeződéséhez elengedhetetlennek tartja – az összekapcsolási percdíjak csökkentésén túl – a bérelt vonali árprés megszüntetését és az összekapcsolási költségek megosztását. Az egyesületbe tömörült társaságok sajnálattal vették tudomásul, hogy a jelentős piaci erejű szolgáltatók összekapcsolási referenciaajánlataihoz készített részletes szakmai észrevételeik többségét a Nemzeti Hírközlési Hatóság Tanácsa (NHHT) érdemi indokolás nélkül utasította el.

Az ATSZE szerint sajnálatos, hogy az NHHT a Matáv referenciaajánlatának jóváhagyásával legalizálta a bérelt vonali piacon jelenleg fennálló versenykorlátozó helyzetet, így a legnagyobb vezetékes szolgáltató továbbra is olcsóbban kínálhatja bérelt vonali szolgáltatását saját ügyfeleinek, mint a többi távközlési szolgáltatónak.

Nem oldódott meg az a probléma sem, hogy kizárólag az alternatív szolgáltatók kötelesek viselni a hálózatok összekapcsolásának egyes költségeit (például a két hálózatot összekötő nyalábokét), annak ellenére, hogy az összekapcsolás bevételeiből a jelentős piaci erővel rendelkező telefonszolgáltató is részesül. A jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltató ugyanis csak összekapcsolási percdíjat fizet az alternatívoknak, az összekapcsolás egyszeri és üzemeltetési költségeit teljes egészében az alternatív szolgáltatók kötelesek viselni.

De nemcsak panaszkodnak az alternatív szolgáltatók. Azt például üdvözlik, hogy az NHHT határozatában csökkentette a vezetékes telefonszolgáltatók összekapcsolási percdíjait. Az ATSZE azonban felhívja a figyelmet arra, hogy az elfogadott percdíjak még mindig magasabbak az Európai Unió ajánlásában szereplő áraknál.

gyedév vége felé lesz érzékelhető, amikor is dönt a referenciaajánlatok, a jelentős piaci erejű szolgáltatók (JPE) és a szóba jöhető szolgáltatási piacok ügyében.

Részeredmények

Néhány dolog azonban már ma is tapasztalható, például a számhordozhatóság területén. A Matáv eddig tízezernél több számot (előfizetőt) kényszerült átadni versenytársainak, ugyanakkor néhány százat sikerült átcsábítania magához. Az arányok a szolgáltatók között nagyjából reálisak, ám az egész hárommilliós piachoz képest a számok elenyészőnek mondhatók.

Ma még a remények – bár Bölcskei szerint a reális esélyek – közé tartozik, hogy a nagykereskedelmi árak az összekapcsolási referenciaajánlatoknál (RIO) és a helyi hurkok megosztásánál (RUO) sem fognak eltérni az EU-országok átlagaraitól. Az előfizetők választási lehetőségei ugyan változatlanul csekélyek, de Bárányné úgy látja, hogy a piaci nyomás hatására az új díjcsomagokkal sikerült megállítani a havi költségek inflációval együtt haladó növekedését. Igaz, hozzáteszi azt is, hogy ez minden, ami történt.

Árversenyben

A Matáv igazgatója (volt helyettes államtitkár) a szolgáltatók problémái kapcsán azt említi meg, hogy a földrajzi, illetve a mobilszámhordozás megvalósítása nagyjából 1-1 milliárd forintba került, a helyi közvetítőválasztás infrastruktúra-igénye pedig meghaladja az 500 milliót.

Fordulatot hozott a törvény azzal is, hogy míg a korábbi szabályozás az infrastruktúra alapú versenyt támogatta, addig az eht. szolgáltatás alapú versenyt generál. Vagyis a már régóta piacon lévő és hosszú távra tervező társaságok igyekeztek üzletkörük kialakításához és bővítéséhez a legkorszerűbb, saját tulajdonú hálózatot építeni. Az „új szelek” szárnyán viszont a telefonpiacon megjelenhetnek olyan szolgáltatók (például a TELE2), amelyek mások hálózatára alapozzák tevékenységüket, s a törvény kötelezi is a hálózatosokat (különösen a JPE-ket) infrastruktúrájuk átengedésére. Ennek eredményeként valóban csökkenhetnek a fogyasztói árak, de Bölcskei figyelmeztet rá, hogy emiatt a „hagyományos” szolgáltatók arra kényszerülnek, hogy csökkentsék költségeiket, például leépítésekkel vagy a beruházások visszafogásával. Ennek jövőbeni hatásaival a szabályozónak is számolnia kellene, mert megeshet, hogy az új szabályozó elv hosszú távon behozhatatlan lemaradást okoz a technológiai fejlődésben.

Bárányné dr. Sülle Gabriella ezzel kapcsolatban rámutat arra, hogy az uniós tapasztalatok alapján a verseny nem veszélyeztette a korábbi befektetéseket, a nagy (inkumbens) szolgáltatók részesedése az elmúlt öt évben 96 százalékról mindössze 91-re csökkent a liberalizáció hatására. Az előfizetők – a szolgáltatók promóciós fogásai ellenére is – egyértelműen a piac értésére adják, hogy mire szavaznak. Számukra a költségmegtakarítás, a mobilitás és az internet által nyújtott előnyök a fontosak.

Fogós kérdés tehát a pénz, mert bár a távközlési tarifák az EU 2003-as átlagánál némileg alacsonyabbak, az uniós átlagnál háromszor-négyszer alacsonyabb bérekhez, illetve az egy főre jutó GDP-hez képest igencsak magasak. Biztatásul Ausztria példáját idézzük, ahol a verseny hatására hárommilliárd eurót takarítottak meg a fogyasztók. Ez az ottani politikusok szerint felért egy jó adóreform hatásával.

Sokszoros hatékonyság

Munkaerő-felvételt segítő informatikai rendszerek

Szükséges-e vállalatunknál a munkaerő-felvételt informatikai alkalmazásokkal támogatni? A kérdés csak több szempont mérlegelése alapján dönthető el. Először is a cég gazdasági életpályája meghatározza a munkaerő-felvétel intenzitását – egy leépítés előtt álló vállalatnál ritkán kerül napirendre e terület fejlesztése. Azután a dolgozói létszám és az átlagos fluktuáció együtt határozza meg a megüresedő pozíciók számát. Általában csak egy bizonyos álláskiírás- és pályázatmennyiség felett merül fel a keresések számítógépes rendszerben való nyilvántartása, amikor a szervezési feladatok papíron és fejben tartva már kezelhetetlenek. Végül a toborzási területtől elvárt adminisztrációs színvonal és a vállalaton belüli riportigény is befolyásolja a motivációt a terület informatikai fejlesztésére. Cikkünkben azt tárgyaljuk, hogy milyen változásokat hozhat egy modern munkaerő-felvételi rendszer bevezetése a cég életében.

SOLTÉSZ ERZSÉBET HR-informatikai szakértő, Nexon

A legnyilvánvalóbb előny, hogy a napi adatrögzítés és adminisztráció helyett a terület felelősei a minőségi szakértői munkára koncentrálhatnak. Így a kiválasztás során több figyelmet szentelhetnek a vállalati sajátosságoknak, a vezetői elvárások érvényesítésének, a hatékony toborzási forrásportfólió kialakításának, valamint a kiválasztási tudásbázis építésének.

A munkafolyamat-szemléletű nyilvántartásnak köszönhetően tervezhetővé válik az egyes pozíciók betöltésének munka- és időigénye, a hatékonyabb projektszervezésnek köszönhetően pedig mérséklődnek az adminisztrációs terhek.

Általános előnyként szokták megfogalmazni a felhasználók, hogy az alkalmazás által támogatott információáramlás mind a pályázók, mind a belső megrendelők irányába élénkebbé, tartalmasabbá válik, ennek köszönhetően pedig javul a vállalat munkaerő-piaci megítélése és a HR-terület cégen belüli elismertsége is.

Hosszabb távon jelentkező előnyt jelent a pályázói adatbázis felépítésének lehetősége. Ez egy toborzási-kiválasztási rendszer használatának első 6-9 hónapját követően már hatékony, költségtakarékos toborzási forrást jelent: a korábbi álláskiírásoknál a „befutó” helyről lemaradt jelentkezők újabb üresedések esetén könnyen mozgósítható tartalékot jelentenek.

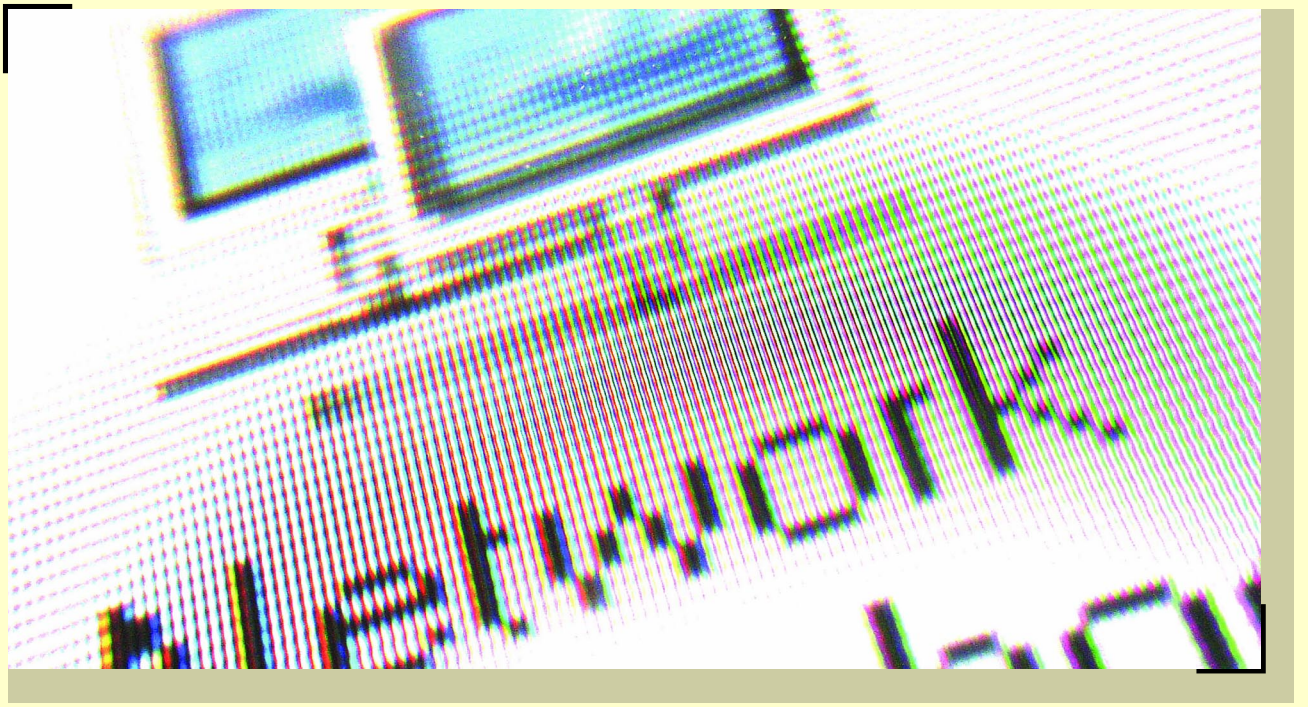
Soltész Erzsébet

A sikeres menedzsment alapelemei

Egy új humáninformatikai rendszer bevezetésétől a legtöbb vállalat azonnali, látványos eredményt vár. A szoftver telepítése és a felhasználók oktatása azonban ehhez nem elegendő, a rendszer sikeres menedzselése komoly szakmai előkészítést és „utógondozást” igényel.

A bevezetési projekt egyik első lépése a toborzási-kiválasztási tevékenység elemzése, aminek alapján meghatározzuk, hogy az adott vállalat sajátosságaiból és céljaiból kiindulva milyen szoftverfunkciókra koncentráljunk. Ha a vállalat saját pályázói adatbázist szeretne építeni, azok a szoftverfunkciók a legérdekesebbek, amelyek biztosítják a jelentkezők adatainak gyors feldolgozását, az önéletrajzok áttekinthető módon való tárolását. Erre lehetőséget biztosíthat a vállalat honlapján megjelentetett álláskiírás és online jelentkezési lap, amellyel az adatrögzítés időigényes feladata átadható a pályázóknak.

Nem lehet eléggé hangsúlyozni az önéletrajzi adatok rögzítésére használt, legördülő mezőkből választható ún. szótárelemek szakszerű definiálásának fontosságát. Más HR-területekkel szemben a munkaerő-felvételi szoftver felhasználója nagy szabadságot élvez a szótárrendszer felépítésekor (pl. meghatározhatja, hogy a munkatapasztalatok rögzítésére átfogó vagy egészen részletes szakterületeket használ-e). Nem túlzás kijelenteni, hogy a vállalatra szabott, átlátható szótárrendszer a jól működő pályázói adatbázis alapja, hiszen az átgondolatlan, egymást átfedő, esetlegesen felvitt szótárelemek megnehezítik az adatrögzítést, és pontatlanná teszik a lekérdezéseket. A siker másik záloga az adatrögzítők felkészítése – nem elegendő a szoftverfunkciók ismerete, tisztában kell lenniük a szótárelemek pontos jelentésével, a besorolási szabályokkal. Kritikus lépés ezenkívül a rögzítendő pályázói adatok körének előzetes meghatározása is. Ha az adatbázist toborzási forrásként szeretnénk használni, döntsük el, hogy jellemzően milyen önéletrajzi adatokra fogunk rákeresni, és ezekre koncentráljunk az adatfelvitel során. Ha kizárólag adminisztrációs, szervezési céllal rögzítjük a pályázatokat (pl. interjúszervezés, kiértesítés), akkor tudatosan korlátozzuk minimálisra a bevitt adatok körét. Az elektronikus formában beérkezett fájlok közötti



gyors navigációt általában biztosítja a szoftver által kiépített egységes könyvtárstruktúrában való tárolás és az önéletrajzok elérése a pályázók adatlapjáról. Az adatok egységes rögzítése lehetővé teszi a pályázóknak való gyors visszajelzést – az ehhez szükséges egységes sablonlevelek, e-mailek kialakítása szintén a bevezetés része.

A toborzási források kiaknázása

Ha a munkaerő-felvételi terület saját költségkerettel gazdálkodik, amelynek felhasználásáról belső riportokban számol be, akkor a HR-alkalmazásnak biztosítania kell a költségek rögzítését, és mérnie kell a toborzási források hatékonyságát.
Az ár/hatékonyság alapján kialakított hirdetési portfólió mellett további költségmegtakarítás érhető el a saját pályázói adatbázis kiaknázásával. A legtöbb vállalatnál – megfelelő informatikai támogatás hiányában – a toborzási kultúrának nem része a korábbi pályázók megkeresése. Ha a megfelelő jelentkezők kiszűrése, értesítése a HR-alkalmazásnak köszönhetően leegyszerűsödik, a felhasználók is szívesebben fordulnak a visszajelzések alapján eredményesnek bizonyult eszközhöz.

Kiválasztási tudásbázis építése

A jelentkezőkkel kapcsolatos információk két fő téma köré csoportosíthatók.
A pályázói profilba az önéletrajzi adatok, a csatolt fájlok mellett a jelölt által elért objektív eredményeket (nyelvi, szakmai tesztek, interjú/AC során felmért kompetenciák, személyiségjegyek) soroljuk. Ebbe a témakörbe tartozó információ a pályázó jövedelemigénye, munkával kapcsolatos elvárása is.
A pályázói profil adatainak relevanciáját, rögzítésük leghatékonyabb formáját a későbbi visszakereshetőség, egységesség érdekében a felhasználóknak – a HR-

Ügyfélközpontú projektmenedzsment

A Nexon 15 éve a vállalati ügyvitel legkényesebb szeletével, az emberi erőforrással és a bérügyvitellel foglalkozik. A ma már százhúsz képzett munkatárssal és kilenc vidéki telephellyel rendelkező cég bérszámfejtő, humánerőforrás-gazdálkodási, valamint munkaidő-nyilvántartó programjaival, illetve bérszámfejtési szolgáltatásával teljes körű humánmegoldást kínál partnereinek.

Az idén megújult nexONAm modul a nexONHr rendszer munkaerő-felvételi moduljaként a cikkben bemutatott toborzási-kiválasztási területek mindegyikét támogatja, és emellett teljes körű integrációt biztosít a további HR-modulokkal. A munkaerő-felvételi alkalmazás sikeres menedzseléséhez a Nexon szakértői támogatást nyújt a bevezetés során és az éles indulást követően is, mindig szem előtt tartva a rendszer alkalmazásának célját, az adott vállalat sajátosságait és a felhasználók egyedi igényeit.

rendszert bevezető tanácsadók segítségével – egyeztetniük kell. A közösen megállapított elveket írásos formában rögzítik, és legalább évente érdemes azokat felülvizsgálni.
A kiválasztási életút az adatbázisba való bekerüléssel kezdődik. A pályázó „sorsát" leíró adatkörbe tartoznak a kiválasztás során történt események (interjú, AC, tesztelés), a kiválasztási döntések (továbbítás, elutasítás, felvétel) és a visszajelzések (meghívás interjúra, elutasítás, ajánlatadás). Több felhasználó számolt be arról, hogy új üresedés esetén a pályázóról a korábbi kiválasztások során szerzett információ könnyebben kezelhető lekérdezési szempont, mint az, hogy milyen szakmai háttérrel, végzettséggel rendelkezik. Ezért fontos, hogy a kiválasztási életút a HR-alkalmazásban automatikusan, visszakereshető módon tárolódjon.
A pályázói profil és a kiválasztási életút adatainak tudatosan szelektált rögzítésével közös tudásbázis építhető, amellyel a kiválasztási szakemberek tapasztalatai megőrizhetők, és a későbbi kereséseknél hasznosíthatók.

Kommunikáció és riportkészítés

Ha a vállalatvezetés fontosnak tartja, hogy milyen kép él a cégről a munkaerőpiacon, HR-kommunikációs stratégiájában a pályázókkal való tudatos kapcsolattartásnak hangsúlyos elemnek kell lennie. A tájékoztatás a kiválasztás során elért eredményekről legyen gyors és adekvát – a szoftverben kialakított munkafolyamat biztosítsa, hogy egy jelentkező se maradjon visszajelzés nélkül. A kiküldött értesítésben érdemes tájékoztatni a pályázókat az adatnyilvántartás és a kiválasztás általános elveiről is (pl. titoktartás, adatok megőrzése, figyelembevétel más pozíciókra).
A szakmai vezetőkkel való együttműködést segítheti a keresési projekt indításakor készített specifikáció, a naprakész pályázólisták, jelöltprofilok, amelyek a rendszerben egy gombnyomással előállíthatók.
A minden felhasználó számára elérhető munkafolyamat-nyilvántartás nyomon követhetővé teszi a többi munkatárs tevékenységét, a kiválasztási tudásbázis pedig közkinccsé teszi a pályázókról szerzett információkat. A központi adatkezelés kedvező „mellékhatása" a belső e-mail forgalom és a papírhasználat csökkenése. Hozzá kell tenni, hogy az adatszolgáltatás tartalmát és formáját minden esetben a felső vezetés igényei határozzák meg, így gyakori riportkészítés esetén a rendszer egyik fő erényévé lép elő a rugalmas jelentéskészítés lehetősége. A megoldással együtt átadott alapjelentések és az új riportok kialakításában nyújtott tanácsadói segítség a visszajelzések alapján a rendszerrel való felső vezetői elégedettség egyik kulcstényezője.

adverticum
látni és látszani

Mit szeretne Ön?
› hirdetési felületet
› a felülethez tartalmat
› a tartalomhoz megjelenítést
› a látnivalóhoz látogatókat

Mit adunk mi?
› hirdetés-kiszolgálást
› professzionális tartalmat
› tartalommenedzsmentet
› online marketinget

www.adverticum.com
info@adverticum.com

Projektmenedzsment elméletben és gyakorlatban (II.)

Üzlet az államigazgatásban

Üzleti szektor és államigazgatás: két külön világ. Mások a célok, mások az érdekek, mások az elvárások. Vagy mégsem? Hiszen mindkét szegmensben szervezetet kell működtetni, folyamatokat kell optimalizálni, működést kell korszerűsíteni, esetleg ügyfeleket kell kiszolgálni. A Távközlési és Informatikai Projekt Menedzsment Fórumon a KPMG szakembere nemcsak a párhuzamot vázolta fel, hanem kerek perec leszögezte: az államigazgatással mint „üzletággal" a jövőben mindenképpen számolni kell.

GALVÁCS LÁSZLÓ

Meglepő, hogy az üzleti világban a versenyt, az eredményességet vagy az arra való törekvést az aktuális menedzserek előszeretettel érzékeltetik kulináris hasonlatokkal. Ezeket egymás mellé sorakoztatva hamar finom kis képzavart kreálhatunk. Íme egy variáció: mivel sok az eszkimó, és kevés a fóka, ezért, hogy lefölözzék a jó zaftos falatokat, mindenki igyekszik a húsosfazék közelébe férkőzni. Csakhogy az sem fenékig tejföl, és nem is minden papsajt. De ha lehet, még divatosabbak a tortával kapcsolatos hasonlatok. Például amikor osztozni kell rajta. Más esetben azt vizsgálják, hogy ha egyre többen kényszerülnek rá az osztozkodásra, akkor az éhség csillapítása érdekében növelni kell a torta méretét.

Létezik persze szakszerűbb megközelítés is. Például ahogy a profik szegmentálják a piacot, azaz a gyártók vagy a szolgáltatók csoportosítják felhasználóikat (vevőiket, előfizetőiket) méretük, forgalmuk alapján, magyarán aszerint, hogy mennyi profit realizálható általuk. S mivel egy bizonyos szint fölött már dukál az üzleti partner kifejezés, hát azokat próbálják meghatározni, azonosítani (válogatnak a kendermagban?). Nagyjából abban is kialakult a hallgatólagos egyetértés, hogy például az infokommunikációs piacon mely felhasználói csoportok a legnyitottabbak, az újdonságokra legfogékonyabbak, a divatdiktátorok, a legtehetősebbek, vagyis a legköltekezőbbek, más szóval üzletileg melyek ígérkeznek a legjövedelmezőbbnek. A nagy boom idején körülbelül három ilyen szektort azonosítottak: először is saját köreiket (vagyis az infokommunikációs piac szereplői egymásnak ajánlották magukat), továbbá a bank- és pénzvilág szereplőit, valamint a nálunk is megtelepedő multinacionális vállalatokat.

Nincs is ebben az üzleti logikában semmi hiba. Hacsak az nem, hogy időnként ebben sem árt a korrekció. Mert érdekes jelenségre mutatott rá a projektmenedzserek szakmai tanácskozásán *Balázs András,* a KPMG szenior menedzsere, nevezetesen arra, hogy immár az államigazgatás is jó üzletág lehet. Mindmáig a tanácsadócégek is elsősorban a piaci versenyszférára összpontosítottak, s bennük is éltek a szokásos, bár nem feltétlenül alaptalan előítéletek. Az általános vélemény szerint az államigazgatás rugalmatlan, lassan és nehézkesen működik, a döntési mechanizmusok átláthatatla-

Projektsikerek nyomában

Egy-egy projekt sikerét három tényező jellemezheti: a szakmai cél elérése, valamint a határidő és a költségterv betartása. Az államigazgatási informatikai projektek sikertelenségi tényezőit vizsgálta *Bojta János,* a KDBR Consulting szakértője. Szerinte a három sikertényező együtt ritkán valósul meg, de a sikertelenség okai meghatározhatók. A kudarc (és a siker is) ugyanazokra az okokra vezethető vissza. A hagyományos projektmenedzsment-módszertanok átalakítás nélkül nem alkalmasak az államigazgatási szektorban kitűzött cél elérésre. Az IT-projektekben részt vevő három partner (a vevő, a szállító és a tanácsadó) közös érdekrendszeren alapuló együttműködésére van szükség, s ebben egyik szereplő sincs uralkodó helyzetben – jelentette ki a szakember, amivel nyilván saját szakmájának szerepét is hangsúlyozta.

Felhívta a figyelmet arra a jelenségre is, hogy az IT-projektek nagy része sikertelen; a szállítók félnek, az intézmények pedig idegesek, türelmetlenek. Ennek következtében a megrendelések csökkennek, és az IT-piac beszűkül. De van kiút! Bojta János szerint egy projektnek három fő tartóoszlopa van: a helyesen megválasztott módszertan (ami utat mutat), a szigorú irányítás és monitoring (ami kereteket ad, és garanciát nyújt), valamint a már említett háromszereplős együttműködés (ami a közös érdek felé viszi a projektet).

nok, túl sok érintett szerepel egy-egy ügymenetben. Emiatt elhúzódnak a folyamatok, soha véget nem érő projektek jellemzik a szektort, s arra is bizton lehet számítani, hogy a politika „beleszól". Továbbá az is a közvélekedés tárgya, hogy az állami intézmények nem kifejezetten a legjobb erőforrásokkal rendelkeznek.
E korántsem kedvező kép okait kutatva sok megállapítást lehetne tenni, a különféle működési modellektől az eltérő érdekeken és kultúrákon át az értékek különbözőségéig, de most nem ez vizsgálatunk célja.

Újítanak a dinók

A KPMG rendszeres résztvevője az állami szférában zajló projekteknek. Tapasztalataik szerint az államigazgatás jelentős átalakuláson megy keresztül, ami tükröződik a projektek környezetén, működésén. E változások nagyon sokrétűek. Balázs András az elsők között említi, hogy az EU-csatlakozás kapcsán nagy költségvetésű projektek sorozata indult el, s ezek lefolyása, szabályai üzleti típusú elemeket tartalmaznak. Az államigazgatás szereplői mára kiismerték az üzleti szférából érkező cégek gondolkodásmódját, minden szempontból képzett és egyenrangú partnerként lépnek fel. Az állam- és közigazgatás egyre korszerűsödik, működési modelljében megjelennek a piaci elemek és megoldások.
Nem egyszerűen arról van szó, hogy a különböző szervezetek és közhivatalok belső működéséhez is egyre nélkülözhetetlenebbek a korszerű infokommunikációs eszközök és vállalatirányítási rendszerek, hanem arról is, hogy ha meg akarnak felelni a szolgáltató állam szlogenjének, akkor ügyfélkapcsolataikat éppoly gondosan kell menedzselniük, mint egy versenykörnyezetben működő vállalkozásnak. S ehhez a közszférában is mind gyakrabban bukkannak fel menedzser típusú alkalmazottak.
A tanácsadócég programirodájának eddigi tapasztalatai azt mutatják, hogy az államigazgatás működésében számos pozitív fejlemény történt, de az is kiderül, hogy a régi beidegződéseket nem könnyű levetkőzni. Az előremutató változások jele, hogy egyre gyakoribb a hatékony, célirányos csoportmunka, elsősorban a döntéshozói szinten. Jellemzővé válik, hogy céltudatosan és szakszerűen alkalmaznak külső erőforrásokat, tanácsadókat. Néha meglepően gyors döntések születnek, hatható intézkedések történnek, akár jogszabály-változtatással is. Egyre erőteljesebb a felelősségvállalás, és bármilyen szokatlan, megjelent a kockázatvállalás. Az pedig már végképp az üzleti hasonlóság netovábbja, hogy az államigazgatási projekteknél sem ritkák a hosszú túlórák, hétvégék.

A negatívumok sorába lényegében nem új jelenségek, hanem olyan elemek és reflexek tartoznak, amelyek változatlanul működnek. A végrehajtási szinten például igen erős a konszenzusra törekvés, ami az egyeztetések időigényes sorozatával jár. Igyekeznek minden szempontot egyidejűleg figyelembe venni, és változatlanul erősen korlátozott a felelős történő érdekérvényesítés. Még mindig erőteljesen jelen van a „biztonságra játszó" típus, a néha túlzott tekintélytisztelet, a szabályok megkérdőjelezhetetlensége. Mindezek a jellemzők nagyon is személyiségfüggők.
A KPMG menedzsere persze talál negatívumokat a másik oldal, a piaci szereplők viselkedésében is. A gyarapodó kontaktusok ellenére még mindig nem értik a játékszabályokat. Korlátozott az alkalmazkodóképességük, keresik a megszokott, piaci környezetre jellemző kapaszkodókat (például a működési formákban, módszertani elemekben). Az eljárások – mondjuk a közbeszerezés – nem ismerése (pl. a formai kellékek elhanyagolása) elképesztő mértékű, ami nem egy esetben az üzlettől való elesést jelenti. Mindez – a döntési önállótlansággal egyetemben – erőteljesen vonatkozik a multinacionális cégekre is, ezáltal, sőt ennek köszönhetően, nőhetnek a magyar cégek esélyei az államigazgatási szektorban.
A gyakran merevnek tartott hivatalnoki munkamódszereknek a változás időszakában felfedezhetők az értékei is. Ilyen például a jogszabályoknak és az eljárásokra vonatkozó szabályoknak való megfelelés, továbbá az „amit megbeszéltünk" elv fontossága, ami a határidőkben, az egyeztetett cselekvésben hamar tetten érhető. Az állami szférában változatlanul tiszteletben tartják a formai elemeket, magas szintű a saját területre vonatkozó szakmai kompetencia, s nem jellemzők a huszárvágások.
Az üzleti szektor szakemberei tehát nagy hibát követnek el, ha lebecsülik az ágazatot, megkérdőjelezik az ott dolgozók ismereteit, munkamódszereit. Végső tanulságként pedig azt a következtetést vonja le Balázs András tanácsadó menedzser, hogy az államigazgatással mint üzletággal a jövőben mindenképpen számolni kell.

E-világi üzletek (III.)

Partnerek, piacok a neten

Sorozatunk első két részében megírtuk, hogy a vállalatközi elektronikus kereskedelmi formák felfutása egyelőre várat magára, s az e-közigazgatási megoldások sem élik még fénykorukat hazánkban. Az említett megoldások csekély penetrációjának magyarázatakor – bár vannak közös pontok – eltérő érvelésekkel találkozunk. Az e-közigazgatás esetében az igénybe vevők kis száma és az infrastruktúra penetrációjának alacsony szintje, a meglévő felhasználók bizalmának, informatikai felkészültségének hiánya, illetve a kevés közszolgálati tartalom jelent gátat.
Abban pedig, hogy hazánkban az e-business megoldások még nem tudtak igazán elterjedni, a szereplők, különösen a kis- és középvállalatok technológiai, illetve mentális felkészületlensége látszik döntőnek. A következőkben ez utóbbi terület hazai állapotát, lehetőségeit tekintjük át, a nemzetközi színtért, illetve az EU-csatlakozás révén adódó lehetőségeket is megvizsgálva.

FEKETE GIZELLA

Elemzői vélemény

Az USA-ban az elektronikus kereskedelem a 90-es években gyors fejlődésnek indult. Az e-piactereket működtető vállalatok (Ariba, Chemdex, Commerce One, Internet Capital Group, SciQuest stb.) hatalmas részvénykapitalizációt valósítottak meg, a kockázatitőke-társaságok nagy összegeket fektettek be ilyen jellegű induló vállalkozásokba, és a legnagyobb multinacionális cégek (GM, Ford) is sorra építették ki saját elektronikus piacterüket.

A felhasználó vállalatok a dot-com lufi kipukkanása óta még ma is a vásárlók és az eladók választási lehetőségeinek növekedését, a tranzakciós költségek csökkenését tartják a legnagyobb előnynek. Az európai elektronikus vállalatközi kereskedelemben a kilencvenes évek végén jutottak nagyobb szerephez a B2B-piacterek. Vonzerejüket az említett két előnyön túl az elektronikus aukciók következtében csökkenő áraknak köszönhették, közvetett előnyként pedig megjelent a raktározási szükségleteknek a beszerzési folyamatok racionalizálásából és az ellátási biztonság növekedéséből adódó csökkenése. A Kopint-Datorg piac- és stratégiakutatási igazgatósága két éve kíséri figyelemmel a B2B-rendszerek, elsősorban az elektronikus piacok magyarországi fejlődését, és gyűjti a témával kapcsolatos tapasztalatokat a világ minden részéről. 2002-2003-as jelentése szerint az e-businesst addig csupán egy kereskedelmi csatornának tekintő európai vállalkozások újabb kihívás előtt álltak: dönteniük kellett arról,

Vállalatközi e-kapcsolatok EU-s támogatása

Július 1-jén Üzleti partnerek közötti e-kapcsolat fejlesztése címmel a kkv-k és üzleti partnereik közötti kereskedelmi kapcsolatok bővítését célzó uniós informatikai pályázat jelent meg a GVOP-n belül. Az elektronikus, illetve internetes üzleti megoldások bevezetéséhez 2004-ben rendelkezésre álló 1,6 milliárd forintos támogatás a következő négy cél megvalósításához igényelhető:

– a kkv-k tevékenységéhez szükséges eszközök, anyagok, szolgáltatások elektronikus úton történő beszerzéséhez, illetve értékesítéséhez teret adó elektronikus piacterek létesítése,

– elektronikus értékesítési és ügyfélszolgálati rendszerek létrehozása,

– a hazai kkv-k egymással, illetve a nagyvállalatokkal folytatott elektronikus alapú kereskedelmi tevékenységének fejlesztését, valamint az ehhez szükséges rendszerek beszerzését és bevezetését ösztönző vállalatközi elektronikus üzletviteli rendszerek kialakítása,

– a lehetőség megteremtése a kkv-termékek és -szolgáltatások harmadik fél által fenntartott e-piactéren keresztüli értékesítéséhez, a szükséges eszközök, anyagok, szolgáltatások e-piactéren keresztüli beszerzéséhez.

A pályázaton egységesen a projekt elszámolható költségének 50 százaléka, de minimálisan 13 millió, legfeljebb pedig 130 millió forintnyi támogatás igényelhető.

A pályaművek az IT Információs Társadalom Kht. címére a felhívás megjelenését követően 2004. december 31-éig folyamatosan, postai úton nyújthatók be.

hogy belefogjanak-e az üzleti folyamataik teljes, IT alapú integrációját jelentő e-business üzleti modell kialakításába. A 2003-as felmérés egy bizonyos mérethatár feletti cégek esetében már pozitív visszajelzést adott. Eszerint a középméretű vállalatok online eladási aránya a 2002-es 18 százalékról 2003-ban 26 százalékra emelkedett, többségük pedig vállalati folyamataiba is beleillesztette e-kereskedelemi rendszerét. Mintegy 20 százalékuk IT-megoldását is egyeztette beszállítói rendszereivel.

Gondolat kontra tett

A viszonteladók elektronikus kereskedelmi csatornára terelésének gondolata az üzleti folyamatok átgondolásán, az ERP-rendszer bevezetésén átesett vállalatoktól már nem idegen. Ám az informatikai fejlesztésekre idehaza igen szűkösen rendelkezésre álló források csupán az ERP-megoldások alapfunkcióinak bevezetéséhez, illetve azok üzemeltetéséhez elegendők, s gyakran a pályázatok formájában elérhető EU-s támogatásokhoz szükséges önerő sem áll rendelkezésre. Az optimisták szerint a bankok nyiladozó pénztárcája talán lendületet ad a terület fejlődésének. Ám még így is csupán a jelentősebb partnerhálózattal dolgozó, elsősorban a költségcsökkentésben, a hatékonyság-, illetve a versenyképesség-növelésben érdekelt vállalkozások töredéke vezet majd be B2B-lehetőséget kínáló megoldásokat.

Piactérdilemmák

Idehaza nem terjedtek el a bonyolult tendereztetési eljárásokat is támogató elektronikus piacterek, ehelyett az egyszerű beszerzési folyamatokat támogatók próbálnak megmaradni a piacon. A főként a szabványos árucikkek olcsóbb és – ha logisztikailag is biztosított – gyorsabb beszerzésére alkalmas horizontális megoldások többnyire a potenciális vásárlók kialakult beszerzési szokásai, kapcsolatrendszerei miatt vallanak kudarcot. Pedig a közbeszerzés számára az előírásoknak megfelelő tendereztetési eljárásokat támogató piacterek időt, költséget egyaránt csökkentő eszközül szolgálhatnának, ám még az új közbeszerzési törvény sem tartalmaz ezt engedélyező, szabályozó kitételt. (Emellett a közszolgálati oldalon sok helyen nincs meg az ehhez szükséges infrastrukturális háttér.) Mivel az EU-támogatások elnyerésekor is – a korábbi minisztériumi pályázatokkal ellentétben – közbeszerzés útján történik a szállítók kiválasztása, a tisztességes áron megfelelő szolgáltatásokra, tendereztetésre képes piacterek számára ez teremthetne klientúrát.
A piaci szereplők közül többen a tendereztetési procedúra – bonyolult, jól felépített tenderértékelési struktúrára alapozott – automatikus lebonyolítá-

sára képes piacterek után áhítoznak, ám erre az elektronikus világban otthonosabban mozgó országok közül is kevésben van példa. Persze a remény vész el utoljára...

Ami működik

Az idehaza működő horizontális elektronikus piacterek közül az első, ma már kizárólag az Axelero tulajdonában lévő Axelero Marketline (AM) kínálja a legtöbb vállalat számára elfogadható szolgáltatást, s prosperál megalakulása óta folyamatosan bővülő ügyfélkörrel, forgalommal és profittal. A szolgáltatás kedvező kínálatot, összehasonlítási lehetőséget jelent az igénybe vevők számára, és az eladók oldalán – a versenytársakkal való folyamatos összehasonlítás miatt – akár egy termékszerkezet-váltáshoz is kezdőlökést adhat. Mindehhez a vezetők rugalmasságára, a meglévő folyamatok átgondolására és a hatékonyság szem előtt tartásával a beszállítói kapcsolataikhoz való ragaszkodásuk feladására van szükség. Ösztönözhetik ezt az Axelero Marketline előző évi üzleti adatai, amelyek szerint a társaság a tavalyi hazai elektronikus piacterek becsült 60-70 milliárd forintnyi forgalmához 23 milliárdot maga tett hozzá, s vevőik az aukciók során átlagosan 14,4 százalékos megtakarítást értek el. A fenti forgalom csaknem felét a Matáv-csoportba tartozó vállalkozások generálták.
Az AM tapasztalatai szerint idehaza a nyílt horizontális piactéri szolgáltatások helyett – ahogy ezt az OTP-nek, a T-Mobile-nak vagy a Michelinnek szállított rendszereik is igazolják – inkább a testre szabott elektronikus beszerzést támogató rendszerek iránt mutatkozik igény. Azonban ma még az említett cégek is csupán beszerzéseik töredékét bonyolítják le piactereken. Ez az arány az elektronikus aukciók kapcsán folyamatainak gyorsulását, egyszerűsödését, logisztikai költségeinek csökkenését kimutatni képes OTP-nél is csupán 10 százalék.
Az EU-csatlakozást követően fellendülést hozhat, ha külföldi cégek is „beterelhetők" a virtuális piacra, ám amennyiben nincs helyi képviselet, gondot jelenthet a szállítási költség és idő növekedése, ami a nagyobb távolságokból adódik. A csatlakozás ezen áldásából – így bővítve beszerzési piacukat és ezzel áruválasztékukat – elsősorban a nagykereskedők profitálhatnának.

Vertikális valóság

A virtuális piacok másik nagy csoportját jelentik a többnyire gyártási alapanyagokkal, általában iparág-specifikus termékekkel foglalkozó vertikális piacterek. Tipikusan a tradicionális iparágakban – amilyen az autó- vagy az acélipar – alakultak ki, s elsősorban a tranzakciós költségek csökkentésével vonzották ügyfeleiket. Mivel az elektronikai ipar cégei más ágazatokhoz képest már korábban is nagyobb arányban használták tranzakcióikhoz az internetet, ebben a szegmensben is közkedveltté váltak.
A vertikális rendszerek közül a teljes, iparági szintű B2B-re jó példa a Novotrade-tulajdonú, versenysemleges szolgáltatóként működő Sunbooks, amely részben elektronikus piactérként a könyvpiaci szeplők (kiadók, kereskedők stb.) tranzakcióihoz szolgál színtérként, átvállalva az alaptevékenységükhöz szorosan nem tartozó raktározási, szállítási, számlázási, pénzbeszedési és adminisztrációs tevékenységet is.

B2B

Ahogy az IT Kht. júniusban kiírt EU-támogatású pályázataiból is kitűnik, nem határolhatók el élesen az elektronikus kereskedelmet, illetve az operatív ügyfélkapcsolatot támogató informatikai megoldások, mivel ez utóbbiak között a végfelhasználóval való kapcsolat elektronizálásán túl a partnerekkel, illetve a belső munkatársakkal való együttműködés számítógépesítését célzók is megtalálhatók.
Nézzünk néhány, a hazai piacon is elérhető, a partneri együttműködést is támogató megoldást, illetve azok gyakorlati alkalmazását.
Az e-business világának fejlődése jól nyomon követhető az SAP termékkína-

A csatlakozó tízek piacterei

Csehországban multinacionális forgalmazók és helyi gyártók vesznek részt az Intellego.cz horizontális piactér működtetésében a cseh irodaitermék-piac számára.

A CenTrade független, vertikális piacterek létrehozásához alkalmas infrastruktúrával rendelkező, kis- és nagyvállalatokat egyaránt kiszolgálni képes horizontális piactér.

Lengyelországban az egyik első internet alapú, a Szolgáltatási Tőzsde létrehozása céljából alakult horizontális piactér, az I-uslugi.pl állami támogatással teremtette meg a működéséhez szükséges környezetet. A szintén horizontális OPENKontakt.com tőzsdei és kereskedelmi információkat szolgáltat.

A szlovákiai horizontális Ally Trade lényegében többféle funkció ellátására képes adatbázis, míg az eredetileg az ottani gazdasági minisztérium és a kereskedelemi élet szereplői által Szlovénia és a világ többi országa közötti e-kereskedelem – befektetés és kereskedés – elősegítésére alapított szlovéniai Trade Point Slovenia valójában kormányhivatal.

Az eredetileg német kezdeményezésre alakult, használt gépekre és üzemi berendezésekre szakosodott Net Bid viszont tipikus közép-európai vertikális e-piactér, amely ma már Angliában, Amerikában, Csehországban és Lengyelországban is nyitott irodát.

latán. Az üzletvitel webes alapra helyezését az R/3-ról az annál nagyságrenddel integráltabb és nagyobb funkcionalitású mySAP.com-ra való áttérés jelentette, amelyből az e-üzlet terjedésével a .com-nak már nem volt szerepe, így elhagyták. A mySAP ERP – SAP NetWeaver néven – már portállal, mobiltechnológiával és tudásmenedzsmenttel kibővített integrációs és alkalmazás-

platformot is tartalmaz. A képet tovább árnyalják a mySAP Business Suite összefoglaló néven ismertté vált, a beszállítók (SCM és SRM), az ügyfelek (CRM), valamint a termékek (PLM) életciklusának kezelését célzó kiegészítő alkalmazások. A különböző rendszerek integrációját az xApps névre keresztelt réteg segíti.
Az elmúlt időszakban az e-megoldásokban erős Oracle kínálata is folyamatosan bővült. Az Oracle9i alkalmazáskiszolgáló Oracle9iAS változatával vagy az Oracle E-Business Suite alkalmazásegyütteshez előre összeállított RosettaNet megoldással a csúcstechnológiai ipar gyártócégei, valamint a kiterjedt szállítói lánccal rendelkező vállalatok csökkenthetik az üzleti partnereikkel való online együttműködés költségeit, erőforrásigényét és az ehhez szükséges rendszerek bevezetésének idejét. Nagyvállalatokat céloz meg a Siebel. A HP, a Siebel Systems és a Microsoft vegyes csapatával és közös finanszírozásában a franciaországi Sophia Antipolisban működő új HP Solution Center elérhetővé teszi a HP jelenlegi és leendő ügyfelei számára a Siebel eBusiness alkalmazásokat futtató HP ProLiant szerverekben és a Microsoft .NET technológiában rejlő előnyök hasznosításához szükséges szakértelmet.
A központban a HP, a Microsoft és a Siebel Systems szakemberei bemutatják meglévő és potenciális ügyfeleiknek, hogy miként lehet nagyvállalati környezetben a leghatékonyabban bevezetni a Siebel eBusiness alkalmazásokat, és kiaknázni a különféle megoldások integrációjából eredő előnyöket.
Végül érdemes megemlíteni még az IBM-et, amely szinte elsőként lépett erre a piacra. A cég a keretrendszerként szolgáló WebShare-en túl többek között a B2B- és a csatornamenedzsmente, a B2C és a többcsatornás értékesítés, illetve az elektronikus beszerzés támogatására kínál megoldásokat.

Nem árt az óvatosság

Az említetteken túl sok kis- és közepes vállalkozás palettáján szerepelnek a névleges vagy valós e-businesshez szükséges megoldások, azonban érdemes ezekkel óvatosan bánni. Az előző számunkban megjelent összeállításban szereplő, referenciával is rendelkező ERP-forgalmazóktól vásárolt rendszerek egyfajta garanciát jelenthetnek, de mert az e-business fogalma – a sok tisztázó cikk, publikáció, konferencia ellenére – nem világos, a mindennapi szóhasználatban a mai napig keverednek a végfelhasználókkal, illetve a partnerekkel való elektronikus kereskedelmet támogató megoldások. Termék- és szállítóválasztásnál elengedhetetlen a termék jellegére és az alkalmazásával kapcsolatos tapasztalatokra egyaránt rávilágító referenciák vizsgálata.
Választásnál csak óvatosan támaszkodjunk a tematikus weblapgyűjteményekre, mivel ezek több webdesign-, illetve webhosting-szolgáltató céget is e-business megoldásszállítóként tüntetnek fel. Frissítésük ugyancsak hagy kívánnivalót maga után, így sok rajtuk a próbálkozó, de valódi üzleteket nem realizált, alvó honlap, illetve cég.

Valóban e-business

Akadnak iparág-specifikus megoldásokra szakosodott hazai fejlesztők, forgalmazók is. Ilyen az elsősorban elektronikus

banki rendszerek fejlesztésével foglalkozó Cardinal Kft., amelynek e-kereskedelmi megoldásai szintén ennek a szektornak készültek.
Az R&R által kínált B2B-megoldások az italgyártók körében kedveltek, akik kereskedelmi hálózatukat igyekeznek rászoktatni az interneten alapuló elektronikus üzletvitelre. Portfóliójában többek között a mozgó üzletkötők munkáját segítő, ugyanakkor ellenőrzésüket is elősegítő alkalmazás szerepel. A Project Informatika ez utóbbihoz hasonló, a mozgó üzletkötők munkájának hatékonyságát növelő, saját fejlesztésű PDA-megoldást kínál. A referencialistákat nézve az értékesítések száma elenyésző, de az érdeklődő vállalatok találnak a tapasztalataikról kifaggatható referenciát.
A B2B-rendszerek tervezésével és kivitelezésével foglalkozó Nexum megoldásaival egyszerűsödik a rendelési folyamat, illetve az azt követő kommunikáció, automatizáltan jutnak releváns információkhoz a partnerek. A rendszer a beszállítók egymás közötti versenyeztetését is támogatja, így csökken a beszerzési ár, az egyes partnerektől való függés, illetve a nem jól specifikált beszerzésből adódó tévedési lehetőség. Mindez javuló kereskedelmi kapcsolatokat, az együttműködés hatásfokának növekedését jelentheti. A Wanari is tényleges B2B-megoldásokkal, elektronikus aukcióztató, illetve beszerzési rendszerekkel, valamint a vállalati beszerzésben a teljes folyamat gyorsítását és optimalizálását célzó megoldással van jelen a piacon.

Mit hoz a holnap?

A legfrissebb 10 EU-tagállam információtechnológiai szektorát értékelő IDC-elemzés szerint a csatlakozást követően 10 százalékkal nőhetnek az informatikai kiadások, és az uniós támogatással megvalósuló e-kormányzati programok átalakíthatják a közszférát, megerősíthetik a nemzeti IT-forrásokat. A közvetlen külföldi támogatások ösztönzőleg hathatnak a fejlesztésekre, a növekvő verseny miatt pedig a vállalatok kénytelenek lesznek modernizálni információtechnológiai hátterüket. Mindeközben a korábbi tagállamok IT-növekedése 2007-ig csupán az 5 százalékot érheti el, vagyis megindul a csatlakozók nem kevés áldozattal járó felzárkózása.
A fentieknél közvetlenebb támogatást jelenthet az e-kereskedelem hazai terjedése számára az ITDH (a Gazdasági és Közlekedési Minisztérium, valamint a Külügyminisztérium háttérintézménye) tanácsadási szolgáltatása. Ennek keretében az ITDH a már exportáló, ám új lehetőségeket kereső, illetve a külpiaci megjelenésüket még csak fontolgató vállalatokat támogatja a megfelelő internetes kereskedelmi megoldás kiválasztásában, az e-kereskedelmi stratégia kialakításában, illetve az esetlegesen felmerülő problémák megoldásában.
A nemzetközi nonprofit projektként Ausztrália, Dánia, Hollandia, Izland, Norvégia, Olaszország, Spanyolország, Svédország, valamint Új-Zéland kereskedelemfejlesztési ügynökségei által működtetett eMarket Services a kkv-k támasza lehet az elektronikus piacterek használatában. 2004. január 1-jétől két évig a szolgáltatás az EU hivatalos információs e-piactér portáljává vált, amelyhez az ITDH-n keresztül lehet kapcsolódni.
A 2004-től megnövekvő IT-kiadásokban az elkövetkezendő 3-5 évben jelentős szerepük lesz az EU-ból érkező támogatásoknak, ám ezek realizálásához továbbra is a régi tagállamokénál gyorsabb gazdasági növekedést kell a tizeknek produkálniuk. Ezért előtérbe kerül a nálunk még a versenyszféra éllovasainál (bankok, telekommunikációs cégek stb.) is gyenge lábakon álló hatékonyság, vagyis elsősorban beruházási, üzleti s csak másodlagosan szakmai szempontok alapján kell kiállni az informatikai fejlesztések mellett. Az eddig is csaknem az IT-beruházások felét uraló informatikai multik nagyobb szeletet hasítanak majd ki a tortából, a számukra kevésbé vonzó részpiacokon pedig a versenyképes kkv-k vethetik meg a lábukat. Ennek jelei napjainkban is látszanak: a Micrsosoft Business Solutions ma már elsősorban iparspecifikus, valamint vállalatokon belüli speciális területek számára megoldásokat kínáló, illetve fejleszteni képes cégeket lát szívesen – amilyen az Xapt, a VT Soft vagy legújabb partnerként a Revolution – a Micrsosoft Navision termékek szállítóiként. Várhatóan idehaza is előtérbe kerülnek az informatikai szolgáltatások, annak ellenére, hogy például az informatikai outsourcing igénybe vevői nem számíthatnak EU-s támogatásra.

Hazai B2B-siker

Messze megelőzve más leányvállalatokat, a világ vezető gumiabroncsgyártója, a Goodyear magyar cégénél az EMEA-régión belül (amely Európát, a Közel-Keletet és Afrikát foglalja magában) május végére az összes eladásnak közel 53 százalékát tette ki az interneten keresztül értékesített abroncsok aránya. A szlovén és a cseh Goodyear-vállalatoknál az értékesítés közel 41 százaléka történik a világhálón keresztül.
A 2003-ban indított TireOnlineService (TOS) rendelési rendszer ma már 23 országban szolgálja ki a gumiabroncs-kereskedőket.
A hazai sikerben – az innovatív internetes rendszer praktikus mivolta mellett – jelentős szerepet játszik a hálózathoz csatlakozott több mint kétszáz kereskedő nyitottsága, új iránti befogadókészsége. Ők a TOS segítségével gyakorlatilag bárhonnan és bármikor, valós időben leadhatják megrendeléseiket a Goodyear teljes termékskálájára.
A rendszer a rendelés állásáról, az utánrendelésekről, az ügyfélstátusról és a felhasználói adatokról is nyújt információt.

Célkeresztben az ügyfelek

A jelentős ügyfélforgalmat lebonyolító vállalatok, miután túlestek vállalatirányítási rendszerük bevezetésén, általában az ügyfelekkel való kapcsolattartás operatív folyamatainak javítását tűzik ki célul. Az ennek elektronizálásához alkalmazott CRM-rendszerekben a nemzetközi és a hazai forgalmazók is a közeljövő üzleti lehetőségét látják, annak ellenére, hogy idő előtti piaci megjelenésük miatt kissé lejáratódtak az ügyfelek szemében.

FEKETE GIZELLA

A megfelelő mennyiségű adatot generáló integrált ügyviteli és vállalatirányítási rendszereket működtető cégek elsősorban hatékonyabb, költségkímélőbb klienskezelést várnak a CRM-megoldásoktól, valamint megfelelő termék- és szolgáltatáscsomagok, marketingmegoldások kidolgozását, illetve a profitot termelő ügyfelek magas szintű kiszolgálását, lemorzsolódásának csökkentését. Mivel a hazai kkv-szektor még elsősorban a vállalatirányítás megszervezésének és támogatásának problémájával van elfoglalva, ezek a cégek várhatóan csak később, leghamarabb jövőre orientálódhatnak ügyfeleik irányába.
Cikkünkből elsősorban a kliens- és partnerkezelésre hangsúlyt fektető vállalatok profitálhatnak.

Jövőlátó

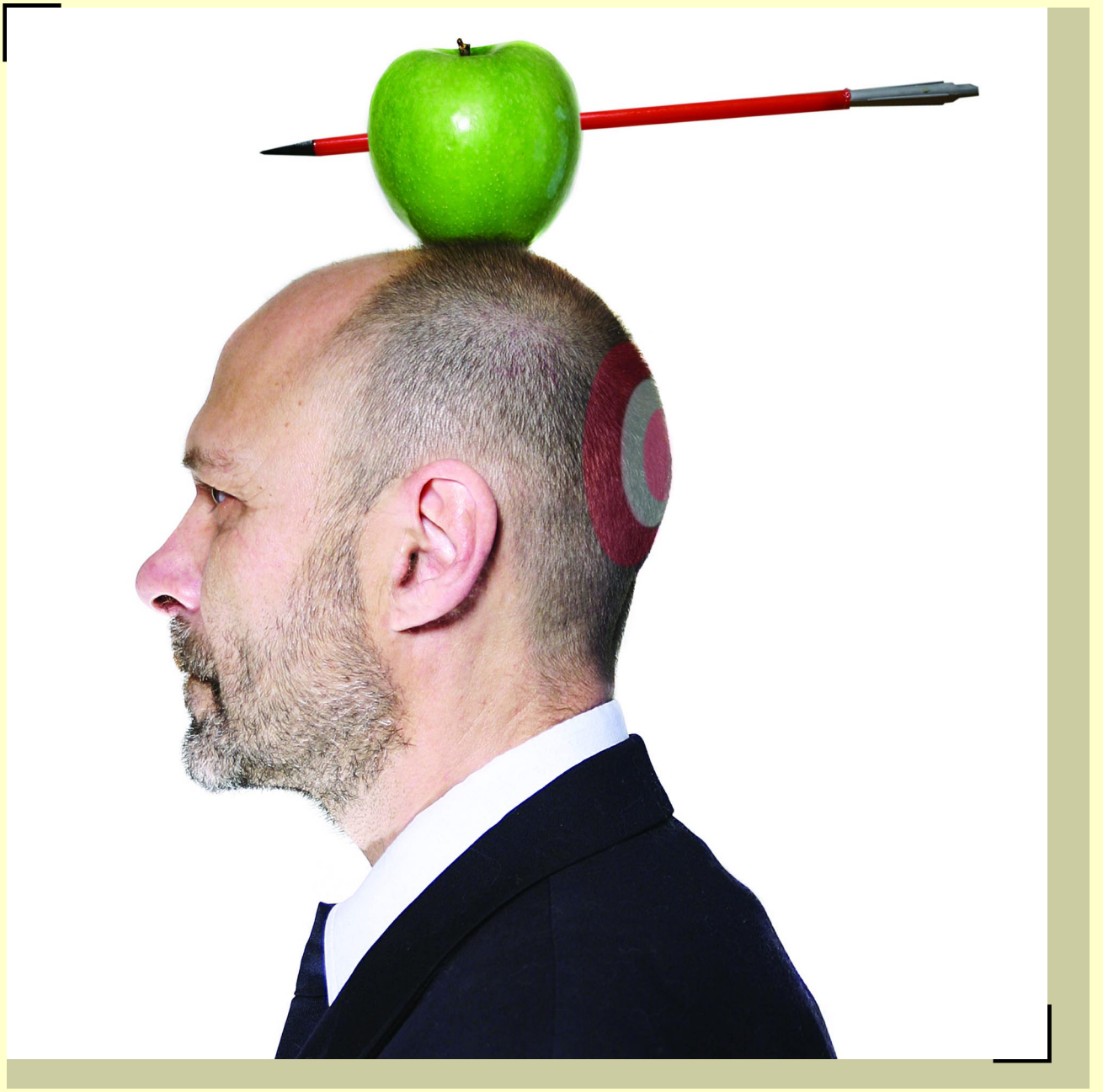
Korunkban az internet terjedésével és az üzleti folyamatok mind nyitottabbá válásával egyre inkább a vevő diktál.
A Pareto-elv kimondja, hogy a vállalat bevételének 80%-a az ügyfelek 20%-ától származik, így ésszerű a következtetés, hogy a velük való azonos bánásmód nem kifizetődő, vagyis a cégek alapvető érdeke értékes vevőik megtartása. Mindezt alátámasztja a Gartner Group számtalanszor ismételt megállapítása, miszerint egy új ügyfél megszerzése akár tízszer olyan költséges lehet, mint egy régi megtartása.
S ha már a Gartnert említjük, nézzük, mire számíthat az EU-bővítést követően az informatikai ipar! A piackutató cég szerint az Európai Unió május 1-jei bővítése hatalmas kihatással lesz nemcsak kontinensünk, de az egész világ informatikai iparára. Így például a közös fellépésre képes gyártók, beszállítók vagy felhasználók a pályázatokon keresztül megszerezhető forrásokra támaszkodva csökkenthetik beszerzési költségeiket. A lehetőségek kihasználására kevésbé nyitott beszállítók viszont a süllyesztőbe juthatnak, s egyre inkább csak az életképesek maradhatnak meg a piacon.
Az újonnan belépő kelet-európai államok informatikai fejlettsége nagy szórást mutat. Észtország és Szlovénia sok tekintetben egy szinten áll a bővítés előtti tagországok egy részével – ha ugyan nem fejlettebb azoknál. Lengyelországnak és Magyarországnak fel kell zárkóznia a többiekhez, de jó jelnek tekinthető a közelmúltban lefektetett, a megfelelő informatikai szakértelem előállításához szükséges alapok megléte, amelyek biztosítják a további növekedést. A Gartner előrejelzése szerint a szoftverek terjedésének üteme, az értékesítésükből származó bevétel viszi majd a prímet. Közöttük egyrészt az uniós vállalatvezetési előírásoknak megfelelő, alapvető pénzügyi rendszerek értékesítésében várható erőteljes növekedés, de hasonlóan kedvezően alakulhat az ügyfélkapcsolati (CRM-) szoftvermegoldások piaca is. Ezen a területen az ERP-rendszert már alkalmazó cégek körében várható felfutás.

Ismétlés – kis plusszal

Sokszor és sok helyen elhangzott az alábbi ismeretek többsége, de nem árt emlékezni arra, hogy a CRM – kiemelten a tanácsadók, de ma már a tanácsadási üzletágat működtető szállítók többsége szerint is – nem elsősorban termék, hanem üzleti filozófia, cégvezetési koncepció. Ez a tény különösen az ügyfelek szokásainak, elvárásainak mélyebb megismerését szolgáló analitikus CRM-nél kerül előtérbe, ám ha a termékközpontú vállalatok ügyfélközpontúvá válásának trendje felől közelítjük meg a témát, szinte minden válfajára igaz.
Nem egyszerűsíti le az ügyfél-, valamint a partnerkezelés elektronizálása mellett döntő vállalatok dolgát a beszállítók, illetve az általuk forgalmazott szoftverek mind szélesebb választéka. A beszállító kiválasztásának szempontjai tisztábbak és egyértelműbbek: a hasonló nagyságú és tevékenységű cégeknél szerzett tapasztalatok, a referenciák a dominánsak. A termékválasztás már komplikáltabb. Mivel lassan minden ERP-rendszernek része az operatív munkát támogató CRM-modul, a vállalatok számára gyakran kézenfekvő ezek mellett voksolni – anélkül, hogy szétnéznének a piacon –, ami esetleg melléfogás is lehet.

A fejlődés lépcsői

Az integrált vállalatirányítási rendszerek üzembe helyezése után tehát – különösen a nagyobb, több ügyféllel dolgozó



cégeknél – szinte adja magát a CRM-programok bevezetése. Az internet és a mobilkommunikáció elterjedésével, vagyis az elektronikus kereskedelem csatornáinak kihasználásával pedig már az eCRM is megvalósulhat. (Egy Pricewaterhouse Coopers által készített tanulmány szerint az e-business által okozott változások 60-65%-a közvetlenül kapcsolatba hozható a CRM-mel.) Azonban az üzleti folyamatok működését részben meghatározó, azokat informatikával támogató ERP-rendszerek nem egyforma mértékben alkalmasak a CRM alapú stratégia integrálására. A CRM bevezetése megkívánja a vállalat belső folyamatainak, valamint az ügyfél és a vállalat közötti kapcsolatban részt vevők (értékesítés, marketing, szerviz és egyéb szolgáltatások) interakcióinak harmonizálását. A fenti területek kapcsolódási pontja elsődlegesen az ügyféltörzs, továbbá a megrendelés, a raktárkészlet-nyilvántartás, a számlázás, a reklamációkezelés, az árképzés, valamint a szállítás. Az internet terjedése a CRM-et is érinti. Az eCRM böngésző alapú alkalmazásainak az ügyfélkapcsolati központok, az internet és a különböző mobileszközök elterjedésével lehetővé váló bárhonnani elérése kedvezően hathat az eCRM fejlődésére, de pozitívan befolyásolja a hagyományos csatornák integrálását is. A CRM-eszközökbe beépített egyre több funkció már felveti a környezetfüggetlenség kérdését, így jövője szempontjából meghatározó lehet az XML, a PHP és a Java. A felhasználó és az adott cég tértől és időtől független kapcsolatteremtésének eszközéül szolgáló mobiltelefonok terjedésével pedig nőhet a vezeték nélküli (wCRM) megoldások szerepe.

Hazai trendek

Ahogy nő az értékesítési csatornák kiterjesztése, úgy erősödik az elektronikus ügyfélkapcsolat-menedzsment szerepe –

állapítja meg többek között a GKI Gazdaságkutató Rt., a T-Mobile és a Sun Microsystems Magyarország Kft. közös felmérése, amely a CRM- és a döntéstámogatási szoftverek magyarországi piacát térképezte fel.

Az iCRM, vagyis az internet alapú ügyfélkapcsolat-kezelés alapját jelentő vállalati honlappal a felmérés időpontjában a hazai közép- és nagyvállalatok 62%-a rendelkezett. Arányukat tekintve ebben a turizmushoz kapcsolódó ágazatok, továbbá a logisztikával és a gazdasági jellegű szolgáltatásokkal foglalkozó cégek jártak elől. A mezőgazdasági és a nem gazdasági jellegű szolgáltatásokat nyújtó vállalatok viszont messze elmaradnak az átlagos szinttől. A következő években a jelenleg sereghajtó ágazatok dinamikus felzárkózása, ezekben a honlappal rendelkező cégek arányának megkétszereződése várható.

Az iCRM egyik mérőszáma a vállalat honlapján – az interneten keresztüli ügyfél-azonosítás és a személyes megszólítás alapfeltételeként – a regisztrációs oldalak jelenléte. Ezen a területen a mostani felmérés – az egy évvel korábbihoz hasonlóan – ugyancsak az informatikát is felölelő gazdasági szolgáltatásokat nyújtó vállalatok innovációs készségét, vezető szerepét emelte ki.

A várakozásokat számszerűsítő iCRM-mutatószám rövid és középtávon egyaránt a logisztika (szállítás, raktározás) és a kereskedelem területén mutatta a legmagasabb értékeket.

A felmérés megerősítette, hogy a hazai vállalatok többsége még ma sem ügyfélközpontú, hanem termékorientált. Erre utal, hogy amíg az egyes termékek, szolgáltatások jövedelmezőségét a közép- és nagyvállalatok több mint 60%-a, az egyes ügyfelekre lebontott eredményességet csak a vizsgált cégek negyede méri. Az ügyfélcentrikusság mindössze a vállalatok felére jellemző, s ott is elsősorban az eseti ügyfél-elégedettség mérésében és az elvándorlás elemzésében merül ki. Az interaktivitásra épülő, ügyfélkapcsolat-orientált üzleti igények (amilyen a direkt marketing vagy akár az ügyfélelemzésre épülő termékfejlesztés) összegyűjtése és feldolgozása minden harmadik cégnél fordul elő.

Stratégiai szemléletet tükröz egy vállalatnál az egymásra épülő, technológiai előnyöket kiaknázó alkalmazások bevezetése. A tavalyi évhez képest elsősorban a call centerek terén történt jelentős elmozdulás, ami az operatív CRM-megoldások iránti igénynövekedést mutatja.

A vállalatok negyede rendelkezik riportok és jelentések készítésére alkalmas eszközökkel, azonban az adattárházak ennél jóval alacsonyabb (alig több mint 5%-os) aránya változatlanul azt jelzi, hogy a riportok csak kis mértékben tá-

CRM-típusok

Az operatív CRM-rendszerek összegyűjtik az információkat a vállalat ügyfeleiről, és operatív támogatást nyújtanak az interakciók során. Tágabb értelemben – a Gartner meghatározása szerint – a vállalat számára az ügyfelekről átfogó képet adó koncepcióról van szó, amely elősegíti, hogy a lehető legszorosabb kapcsolat jöjjön létre a kliens és a cég között az elérhető legnagyobb profit érdekében.

Erdei Magdolna CRM-szakértő kiterjesztett meghatározása szerint a CRM a vele azonosulni képes cégek, intézmények belső folyamatait, szervezeti felépítését meghatározó vállalati stratégia és filozófia.

Az ügyfelek azonosítását, differenciálását, a velük való kapcsolatfelvételt, majd a testre szabott ajánlatok elkészítését jelentő CRM-folyamatok támogatására a feladatoktól függően különböző informatikai megoldások, eszközök szolgálnak.

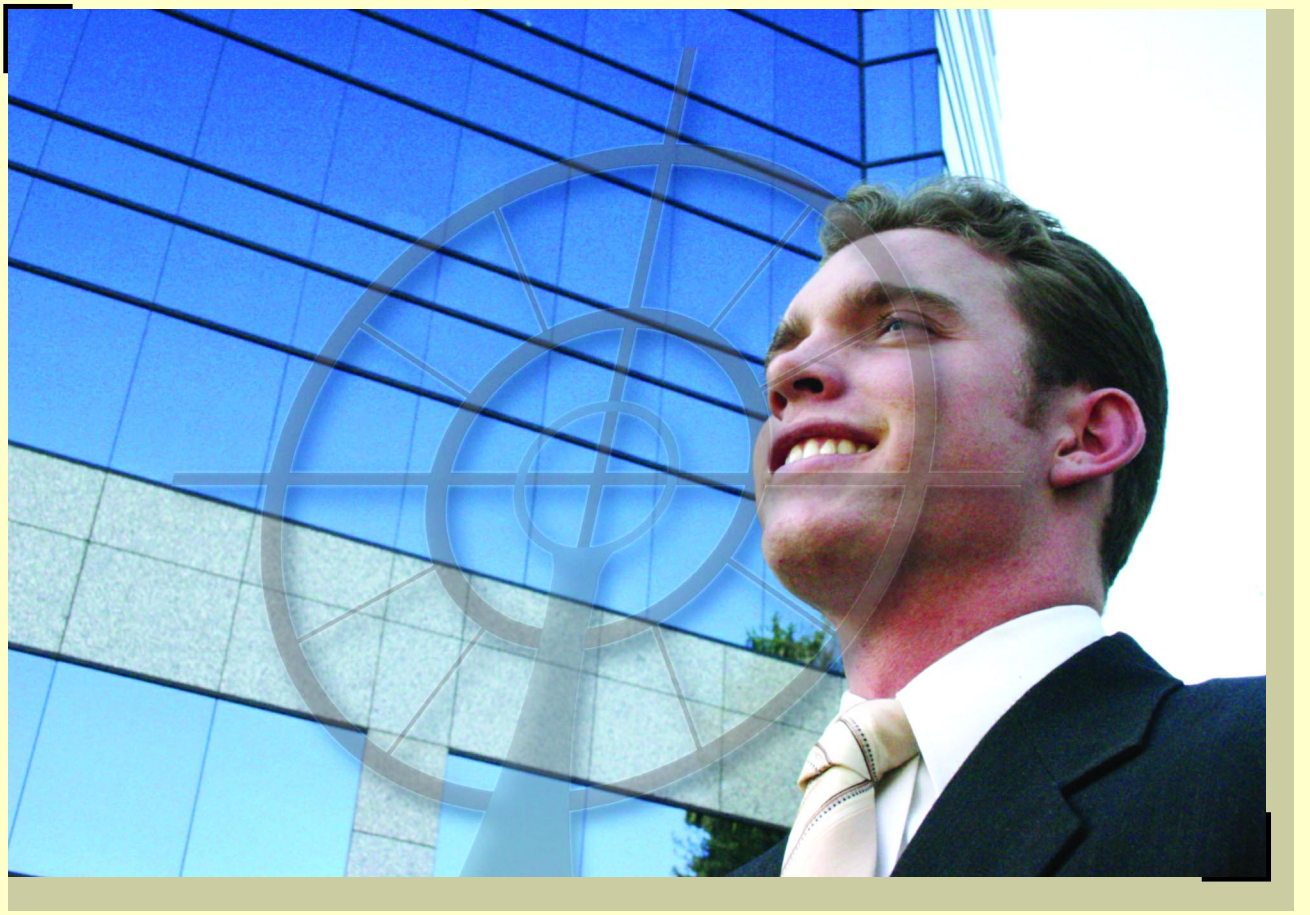
A kliensekkel való hatékony – és elégedettségüket növelő – kapcsolattartást támogató operatív CRM-szoftverek a vállalat egységes megjelenése érdekében a horizontális üzleti folyamatok automatizálását, az egymással összefüggő értékesítési csatornákon lévő ügyfélkapcsolati pontok integrálását is elősegítik.

Nem csupán a végfelhasználók, de a partnerek, sőt a dolgozók is valamilyen szinten ügyfélnek tekinthetők, így a funkcionalitás, a támogatott tevékenység (marketing, kereskedelem, szolgáltatás, szerviz) szerinti megkülönböztetésen túl annak alapján is osztályozhatók a rendszerek, illetve moduljaik, hogy végfelhasználói, partneri vagy belső munkatársi kapcsolatok támogatására készültek-e.

A kollaboratív megoldások a vállalat és az ügyfél közötti interakciót támogatják, s a cégen belüli hatékonyabb kommunikációt szolgálva – integrált mivoltukból fakadóan – ügyfélinformációkat osztanak meg a különböző funkcionális területek (marketing, kereskedelem, szerviz stb.) között. Bár az ügyfélhűség növelésére elsősorban az analitikus CRM-megoldások szolgálnak, már az említettek is éreztethetik áldásos hatásukat.

Az analitikus alkalmazások, az ügyfélszokások elemzéséhez használt eszközök elsődleges célja a profitábilis kliensek kiszűrése, megtartásuk lehetőségének kidolgozása (termék- és szolgáltatáscsomagok, kedvezmények stb.), valamint a kereskedelmi és marketingterületeken, illetve a szervizszolgáltatásokban való alkalmazása.

CRM-megoldásokat alkalmazva a cégek az értékesítési csapat munkájának optimalizálásán, az ügyfelek megtartásán, a velük kapcsolatos költségek minimalizálásán túl egyszerűbb, az igényekhez jobban igazodó tervkészítést, illetve termék- és szolgáltatásstruktúrát, valamint maximalizált ügyfél-élettartamot érhetnek el.



maszkodnak integrált, folyamatosan karbantartott adatbázisokra. Ugyanakkor az adatbányászat növekvő aránya (a közép- és nagyvállalatok közel 15%-ánál) az analitikus CRM iránti igény erősödését vetíti előre.
Az értékesítési csatornák integrációján alapuló, összehangolt disztribúciós és kommunikációs stratégiát jelző kollaboratív CRM kialakítása, bevezetése leginkább a közösségi szolgáltatások, illetve a kereskedelmi cégek körében előrehaladott. A kollaboratív CRM terén nagy lehetőségeket rejtő gazdaságiszolgáltatások-ágazat jelenlegi teljesítménye elmarad a várakozásoktól, a minden tekintetben hátrányos helyzetben lévő mezőgazdasági szektor pedig csak hosszú távú terveiben szerepelteti bevezetését.

Kicsik és közepesek

A mikro-, kis- és középvállalatok CRM-használatát vizsgáló, ha reprezentatívnak nem is, de tájékoztató jellegűnek mindenképp tekinthető tavalyi Revolution-felmérés szerint e szegmens számára gazdaságos módon a szektorsemleges, az összes iparágban megtalálható alapadatokra építő CRM-szoftverek értékesítése lehet hosszú távon is sikeres megoldás. A bevezetés okai között a megkérdezettek nagy arányban jelölték meg a munkafolyamatok hatékony követésének és az információkhoz való közös hozzáférésnek a hiányát, a felduzzadó, nehezen kezelhető partnerkapcsolatokat, az ISO bevezetését és a munkaerő fluktuációja által okozott problémákat. A CRM bevezetésénél a cél nem csupán az ügyfelek, illetve a hozzájuk kapcsolódó folyamatok nyilvántartása: jellemző igény az információkhoz való közös hozzáférés, a feladatkiosztás és -ellenőrzés lehetősége, a kereskedelmi előrejelzések készítése, a munkaidő elemzése és a megfelelő tudásbázis létrehozása is. Fontos motiváció továbbá a munkavégzés keretében a projektszemlélet kialakulása. A megkérdezett cégek válaszai alapján a CRM-alkalmazások bevezetése a szoftver alapvető funkciói által nyújtott előnyökön kívül több kedvező hatással is jár. Ilyen például a munkamegosztás javulása, a cetlik eltűnése, a strukturált, visszakereshető levelezés és egyéb információk növekvő aránya.
A szegmens szoftverválasztási motivációinak és céljainak vizsgálata a Revolution szerint azért fontos, mert éppen ezek a vállalatok vannak a legkevésbé tudatában, hogy az említett hátrányok jelentős része igen egyszerű, kis költséggel bevezethető informatikai megoldásokkal kiküszöbölhető, az így nyerhető előny pedig nemcsak a befektetés többszörös megtérülését, hanem sokszor a cég talpon maradását is jelenti. A kis- és középvállalatok többsége ma igen keveset költ informatikai fejlesztésre, holott a döntéstámogató rendszerek bevezetése ezeknél a cégeknél biztosíthatja a leghatékonyabb megtérülést. Az ilyen jellegű fejlesztések elmaradásának oka pedig nemcsak a források, hanem a megfelelő információk, a vállalati kultúra és a menedzseri képességek hiánya is.

EU: lehetőségek és buktatók

Két-három évvel ezelőtt a CRM témája uralta a konferenciákat, idén pedig az EU-csatlakozással kapcsolatos tematika van terítéken. Az IVSZ által a Parlamentben megrendezett júniusi, a PHARE Electronet Business Support Programme által támogatott rendezvény azonban nemcsak a hazai IT-vállalkozásoknak, hanem az EU-ban helytállni kívánó magyar cégeknek és a kormányzatnak is szolgált tanulságokkal.

FEKETE GIZELLA

A konferencián – amely az IVSZ-tagok számára az EU jogi környezetének megismerését célzó többéves program záróakkordjaként is szolgált – a hazai informatikai és telekommunikációs szektor ismert és elismert személyiségei osztották meg EU-s tapasztalataikat az elsősorban

az informatikai kkv-szektorból érkező látogatókkal. A lehetőségekről és a veszélyekről szóló előadók között ott volt *Fodor István,* az Ericsson Magyarország elnöke, *dr. Kornai Gábor,* az AAM Vezetői Informatikai Tanácsadó Rt. elnök-vezérigazgatója, illetve *Czakó Ferenc,* a Synergon Rt. elnöke is. A további előadók közül *dr. Bőgel György,* a CEU Business Scool professzora az EU-konform üzleti szakemberképzés fontosságáról, *Szekfű Balázs,* az IVSZ igazgatója a magyar ICT-piac csatlakozás utáni alakulásáról, míg *Kuthy Antal,* az E-Group ügyvezetője a hazai kkv-k új gyakorlati lehetőségeiről beszélt. Az IHM képviselője a digitális technikák és tartalmak fejlesztését célzó EU-s projekteket ecsetelte, *dr. Mayer Erika,* az Inforum Infomediator Informatikai Felhasználóvédelmi Iroda vezetője, a Páneurópai Jogász Unió elnöke pedig a jogi eredményekről és feladatokról beszélt.
A bevezetőben *dr. Reszler Ákos,* az IVSZ alelnöke az EU-csatlakozás informatikai ágazatra gyakorolt speciális hatásaira tért ki. Az IT-szektorba tartozó vállalatok alkalmazták legkorábban az internetet üzleti célokra, és éltek a globális lehetőségekkel. Hogy ez a kkv-k szintjén milyen mértékben és minőségben folytatódik, az annak a függvénye, hogy felismerik-e a vállalatok: a belső kapcsolati tőkén alapuló, eddig itthon jól működő, de az EU szintjén devalválódó üzleti gyakorlatuk a különböző szervezeteken keresztüli nemzetközi partnerkapcsolatokkal válhat újra értékessé számukra. A hazai informatikai kkv-k partnerkereséséhez, a kínálkozó lehetőségek kihasználásához többek között az IVSZ szolgálhat támaszul – utalt az alelnök szövetségük célkitűzéseire.

Jogok és jogosultak

Mayer Erika hangsúlyozta: az EU-nak határozott felhasználóvédelmi programja van, az Európai Bizottságban külön igazgatósággal. Erre többek között – az információs társadalom hozadékaként – a fogyasztói körnek a vállalkozói szférával való bővülése, a korábban soha nem látott bonyolultságú szolgáltatások, valamint a többszereplős hálókon keresztüli kapcsolatok miatt volt szükség. „Az információ termékké válásával a végfogyasztón kívül a gazdasági, társadalmi, politikai élet egésze is az információval kapcsolatos szolgáltatások kiszolgáltatottja lesz. Az IT-felhasználók védelme érdekében tett lépések ezért az adatok és a magánszféra megóvásán túl az általános felhasználói jogok meghatározását, a digitális szakadék elleni – az EU vállalatainak részvételét is igénylő – küzdelmet, a tisztességes szerződési feltételek, az átláthatóság megteremtését is célozzák” – tette hozzá az Infomediátor vezetője. Mayer Erika ugyanakkor hangsúlyozta, hogy a jog nem mindenható, hiszen arra erőteljesen visszahatnak az információs társadalom sajátosságai. A szabályozás társadalmi eszközei közül az Infomediátor elnöke az eBizalom programot, az önszabályozást és a bíróságon kívüli – az ottaninál gyorsabb, rugalmasabb és olcsóbb – vitarendezés lehetőségét (ADR) emelte ki. S bár ez utóbbi előretörését az EU is forszírozza, ma még – különösen hazánkban – a mediációs szolgáltatások, a választott bíróságok terén nincs igazi áttörés.

Konvergáló vállalatirányítási módszerek jellemzik tehát a következő évek Európáját.
Az outsourcing-megoldásokat erősíti az alaptevékenységre fókuszálás, meghatározó szerepet kap a nemzetközivé válás, a központosítás, a gyorsítás igénye és a verseny által kikényszerített kooperáció.

Feladatok

Szekfű Balázs a kormány megszorító intézkedéseinek az informatikai szektort érintő hatásairól, valamint az IVSZ és a kormány tárgyalásainak eredményeként a várható pozitív fordulatról beszélt. Mint mondta, a kormány és a közigazgatási intézmények informatikai beruházásokra szánt keretének körülbelül 10 százalékkal való csökkentése érzékenyen érintette a recessziós időszakot amúgy is igen nehezen átvészelő informatikai szektort, kiemelten a kkv-kat. Ugyanakkor pozitívumként értékelte a törvénykezés elfogadható szintű EU-felkészültségét, külön kiemelve az IVSZ-nek az új közbeszerzési törvény megalkotásában való aktív részvételét, eredményes érdekérvényesítő képességét s szerepét a csaknem évi 100 ezer tonnányi elektronikus hulladék ártalmatlanításának EU-normás szabályozásában.
A szférában dolgozó cégek lehetőségeire áttérve Szekfű Balázs hangsúlyozta, hogy a speciális területeken erős, minőségi termékekkel és szolgáltatásokkal megjelenő cégek lesznek a nyertesek. A CAD/CAM, a karakterfelismerés területén elismert vállalatok mellett többek között ide sorolta a mobiltelefóniával kapcsolatos szoftverfejlesztésben, a digitális filmkészítésben, valamint a vírusvédelemben kiemelkedően teljesítőket is. A tudásgazdaság megteremtésének érdekében a nemzetközi IT-cégek közép-európai központjainak Magyarországra telepítése is fontos feladat, akár jelentős kedvezmények biztosítása mellett. Kérdésekre adott válaszaiban Szekfű – leginkább a kisvállalkozások fennmaradása érdekében – a hálózatban, együttműködésben való gondolkodás és fellépés szükségességét emelte ki.

Tükörbe nézve

Kuthy Antal a hazai IT-cégek tapogatózó helykereséséről, túlélési lépéseiről szólva kiemelte az egyre gyérülő kockázati

tőke növekedésének fontosságát. Egyedi módon, de igen találóan négy kategóriába sorolta az itthoni informatikai vállalkozásokat. Eszerint a legalsó kategóriába a következetlen, munkaerő- és forráshiányos „kispályás kispályások” tartoznak, míg a menedzsment kapcsolati tőkéje révén eddig a „nagypályás” tőkehozzáférésekben eredményes, de az EU-ban ezzel a módszerrel már célt nem érő „nagypályás kispályások” alkotják a következő réteget. Felettük a speciális tudással bíró, de tőkehiányos „kispályás nagypályások” állnak, a legfelső szinten pedig a „nagypályás nagypályás” profik helyezkednek el.

A „kispályások” sikerét eddig jelentős mértékben visszafogta a specializációk terjedését erősen korlátozó kicsiny hazai piac. A csatlakozást követően erre megoldás lehet az EU-ba irányuló export, illetve az, ha az EU más országába települve dolgoznak tovább a magyar piacra. Az állami támogatással történő nemzetközi referenciaszerzés és ennek EU-keretek közötti kihasználása különösen a „nagypályás kispályások” számára látszik reálisnak. Ennek érdekében viszont – a kapcsolati és lobbitőke kihasználására – szövetségi kereteken belüli vagy egyedi céges összefogásra van szükség, amibe az EU-ban működő magyar vállalatokkal történő együttműködés is beletartozik. A hatékony üzleti tevékenység folytatására képes kritikus tömeg ugyanis csak céges összefogással érhető el. Az ehhez szükséges kormánysegítség alatt Kuthy kivételesen nem anyagi támogatást ért. „Szüksége lenne az országnak egy irányt mutató, egy húzóiparágra, amihez a kormánynak mindössze egy-egy oldalon összefoglalt országvízióval, -misszióval, -stratégiával kellene hozzájárulnia” – fogalmazta meg a kormánnyal szembeni elvárásokat az E-Group vezetője.

Versenyben

Fodor István kiemelte, hogy a viszonyítási pontok csalókák, hiszen ma már Európa sem olyan, mint 15 évvel ezelőtt – például kétszeresére nőttek a jövedelemkülönbségek, míg a jövedelematlagok 13 százalékkal csökkentek. A bővítés az EU számára is új lehetőségeket teremt, miközben az eddig egymással versenyző újak hozzáállása is változik; számukra a piac és a versenyképesség által hajtott együttműködés a jövőbeni irányvonal.

A versenyképesség szempontjából Európa bajban van, amit jól mutat az EU és az USA GDP-jének csaknem kétszeres különbsége.

Az előadó hangsúlyozta, hogy amíg 2000-ben Nyugat-Európában 800 ezer informatikai szakember hiányzott, addig idén ez a szám több mint kétszeresére, 1,7 millióra dagadt. Tehát nincs szabad kapacitás az innovációra, amit jól mutat, hogy miközben a nagyobb EU-s vállalatok növelik az K+F-re szánt kiadásokat, a tényleges munka Európán kívül zajlik. Mindez a korábbi tagoknak nehézséget, az újonnan csatlakozóknak viszont kitörési pontot jelenthet.

Mindezzel egyidejűleg változik a dolgozói elégedettség tartalma: a képesség és a feladat közötti harmónia lesz a meghatározó. A vezetésnek tőzsdevezérelt kritériumoknak kell megfelelnie, ami egyenértékű a vállalatirányításból kikerülő hosszú távú gondolkodással. A cég értékei közül az intellektuális vagyon válik dominánssá, s szinte ezzel azonos szintre kerül a vállalat digitális gondolkodási képessége, a képzelőerő által alkotott digitális vagyon. Azok számíthatnak sikerre – állította Fodor István –, akik akkor is képesek napi következetességgel megváltoztatni mindent, amikor mindent rendben lévőnek éreznek.

Konvergáló vállalatirányítási módszerek jellemzik tehát a következő évek Európáját. Az outsourcing-megoldásokat erősíti az alaptevékenységre fókuszálás, meghatározó szerepet kap a nemzetközivé válás, a központosítás, a gyorsítás igénye és a verseny által kikényszerített kooperáció.

A fennmaradni kívánó vállalatoknak a jövőben le kell számolniuk a gyors meggazdagodás illúziójával, figyelniük és kellő időben nyitniuk kell a nemzetközi piacok felé, meg kell tanulniuk – cégen

belül és kívül – hálózatban gondolkodni és dolgozni, s el kell igazodniuk a digitális világban. Az egyéni teljesítmény helyett a csapatmunka kap kiemelt szerepet, így az újonnan csatlakozottak szoros kooperációja térségünk erőt demonstráló s így piaci szempontból is kedvező megjelenéséhez vezethet az unióban.

Felkészültségi szint

Czakó Ferenc szerint „mivel egy gazdaságilag fejlettebb szövetséghez csatlakozunk, az EU-források felhasználása érdekében ma még kisebb gazdasági potenciálunkat, érdekérvényesítő képességünket – ha szükséges, akár a konkurensek közötti – taktikai egyezségekkel kompenzálhatjuk. Emellett az EU-tagságtól elbűvölve nem szabad az Oroszországba és Kínába irányuló gazdasági tevékenységet elhanyagolni – különösen az infokommunikáció terén."
Az IDC és az EITO 2004-es felmérése alapján Nyugat- és Közép-Kelet-Európát összehasonlítva, az IT-piac GDP-ből való részesedése 3,2, illetve 2,7 százalék, az egy főre jutó IT-költés 735, illetve 189 euró. Versenyelőnyt jelenthet a régió IT-piacának az olcsóbb munkaerőből, az olcsóbb szolgáltatásokból, valamint az outsourcing 2007-ig várható 10 százalékos növekedéséből fakadó hatékonyság, de a támogatási alapoknak is lehet piacélénkítő hatásuk. Hajtóerővé válhat a hatékonyabb kormányzat és közigazgatás megteremtésének szükségessége, az energiapiac, a környezetvédelem és a pénzintézetek informatikát igénylő fejlesztései, a kkv-k felzárkóztatását célzó EU-források, valamint az erős versenyhelyzetben lévő cégek IT-fejlesztései. Czakó szerint az EU-n belül a dinamizmusukat vesztett német cégek jelenthetik számunkra a legnagyobb konkurenciát.
Akadnak persze a fejlődést hátráltató elmaradások és kritikus pontok is. Gazdasági oldalról ilyen az új szabályozás és jogi keretek nem megfelelő ismerete, az elsősorban külső támogatásokból fejlesztett IT, a kockázati tőke bosszantóan alacsony szintje s a különösen a középvállalatok számára veszélyt jelentő gyors tőke- és munkaerő-áramlás. Tőke-, információ- és felkészültséghiány jellemzi a hazai cégeket és intézményeket, igen alacsony a K+F szintje, s annak struktúrája sem megfelelő. Az információtechnológiai piac felől nézve hiányzik a hatékony, komplex állami IT-program, a vállalatok, intézmények pályázati rutinja, tapasztalata, de gátként jelentkezik a hazai IT-piac EU-stól eltérő strukturális szerkezete, a hardver és az infrastruktúra dominanciája is.
Összefoglalva a csatlakozás lehetőségeit és veszélyeit, Czakó ösztönző erőként sorolta fel a felhasználható EU-forrásokat, a jogharmonizációt, a kiszámítható gazdasági környezetet, és kihívásként értékelte az EU által támasztott magas követelményrendszernek való megfelelést, a legtöbb hazai vállalat számára még ma is ismeretlennek számító környezetet, valamint az uniós tagországok cégei közötti erős és igényes versenyhelyzetet. Az IT-piacra nézve kedvező hatásként az EU által meghatározott előírások, követelmények révén erősödő állami, közigazgatási beruházásokat s a támogatási források miatti piacnövekedést említette.

Erősödő tanácsadás

Kornai Gábor a gyakorlatot helyezte az EU-s lehetőségekről szóló előadása középpontjába, a hangsúlyt a tanácsadói tevékenység ismételt felértékelődésére helyezve. Nem minden szempontból kell új helyzetként értékelni az EU-tagságot, hiszen gazdaságilag már eddig is integrálódtunk Európával – mondta. Részesei voltunk a szabadkereskedelmi megállapodásoknak is, s a hazai cégek mintegy 9 százaléka már részt vett az ottani versenyben. Ám 36 százalékuknak még egyáltalán nem volt külföldi kapcsolata. Van tehát egy nagy szektor, amely a csatlakozás előtt és után egyaránt vakfolt a régi és az új tagállamok számára: az európai kkv-k. Erre utaló számadat, hogy a magyar export 100 százalékát a nálunk bejegyzett cégek (közel 900 ezer) mindössze 1 százaléka bonyolítja le.
Az EU-n belüli versenyben a hazai vállalatoknak Kornai szerint hullámlovaglási képességekkel kell rendelkezniük. A megmaradáshoz magas szintű termelési, értékesítési és marketinghátterre, valamint a hosszú távú megtérülés elviselésére is szükségük lesz.
A szállítóknak nem csupán az ügyfél által lehívható támogatások, hanem minden egyéb finanszírozási forma figyelése is a feladatuk. Ebben mind nagyobb szerephez jutnak a tanácsadók, akikre a projektek finanszírozási lehetőségeinek megkeresését is rábízzák az érdekelt szállítók. De ennek megvalósulásáig is fel kell fedeznünk, és ki kell használnunk a már meglévő, ám valamiért érdektelenségre találó lehetőségeket, mint amilyen például az eContent és az eEurope2005, valamint a testközelben lévő, csatlakozással kapcsolatos projekteket, a kohéziós, illetve a strukturális alapok által nyújtott lehetőségeket (pályázati összefoglaló a **www.matisz.hu** weboldalon).
Hibának tartja Kornai, hogy kevés szó esik a schengeni egyezménnyel kapcsolatban várható, 150 milliárd összértékű – pl. adatcsatlakozásokkal, vámstatisztikákkal kapcsolatos – IT-projektlehetőségekről; nem tudni, folyamatban van-e specifikációik kidolgozása. Az IT-oldalnak mindenesetre érdemes tanácsadókat is bevonva felkészülnie erre.
Továbbá a hazai információtechnológiai vállalkozások és tanácsadók komoly bevételtől esnek el azáltal, hogy nem rendelkeznek az előcsatlakozási alapok fel- és kihasználására vonatkozó, a csatlakozás előtt álló országokban most kamatoztatható tapasztalatokkal.
A hálózati együttműködést az AAM is fontosnak tartja. Jelenleg két nemzetközi hálózatban igyekszik kapcsolatokat építeni, együttműködéseket generálni.
A MaCoNet (Management Consulting Network) főként frissen csatlakozott, illetve csatlakozás előtti tanácsadócégek szövetsége. Ide elsőként a nyugat-európai kötődésekkel bíró, 1997-ben alakult ITIC (International Telecommunications and IT Consultants – **www.itic-group.com**) csoportból – amely év elején vette fel tagjai sorába az AAM-et – igyekszik tapasztalatot „importálni".

A Novell a világ vezető Linux-megoldásszállítója

A Linux előnyei – például az alacsonyabb költség és a nagyobb megbízhatóság – ma már világosan láthatók, így alkalmazásának biztos hajtóerejét jelentik a vállalati és közszolgálati szektor szervezetei számára. Érthető tehát, hogy a Linux bevezetése az egész világon, így hazánkban is egyre nagyobb lendületet kap. Ezt bizonyítja a Novell egyik legutóbbi bejelentése is, amely szerint Bergen, Norvégia második legnagyobb városa a Novell Linux-technológiáját választotta infrastruktúrája megerősítéséhez.

A cégek és intézmények informatikai osztályainak legfontosabb feladata, hogy a lehető legjobb szolgáltatásokkal lássák el az alkalmazottakat, illetve az ügyfeleket, és persze mindezt az intézmény költséghatékony működésének fenntartásával. A Linux-bevezetés informatikai előnyei mellett a cégek olyan üzleti mintát tudnak megvalósítani, amely nem köti őket egyetlen szállító megoldásarchitektúrájához, mivel a Linux-rendszerek bevezetése nyílt és demokratikus üzleti modellt követ. Ez nagyobb választási szabadságot, hatékonyabb működést és hatalmas költségmegtakarítást biztosít számukra.

Már a központosított közbeszerzésben is elérhető

A Linux előretörése különösen igaz a közszolgálati szektorra. Az ismert költségvetési helyzetben nagyon sok megkeresés érkezik a Novell Magyarországhoz a költségvetési intézményektől, hiszen mindenki igyekszik meglévő pénzügyi keretét a leghatékonyabban felhasználni. Jó hír a kormányzati, önkormányzati intézmények számára, hogy Novell SUSE Linux termék- és szolgáltatáskínálata már a központosított közbeszerzésben is elérhető.

Nyílt forráskód az EU-ban

A nyílt forráskódú technológiák használata egyre nagyobb teret nyer az EU-országokban, amit nemcsak a nap mint nap hallható új Linux-bevezetések bizonyítanak, hanem a nyílt forráskódú megoldásoknak az uniós stratégiákban való egyre hangsúlyosabb megjelenése is (pl. az eEurope 2005 és a Magyar Információs Társadalom Stratégia).

Ha Linux, akkor Novell

A Novell 2004-ben fejezte be a SUSE Linux felvásárlását, így a Linux-rendszerekhez is elérhetővé vált a cég által biztosított világméretű műszaki támogatás és képzés, valamint az iparágon belüli vezető szintű hálózati és biztonsági szolgáltatások. Ez vonzó alternatívát kínál azon cégek számára, amelyek szeretnék kihasználni a nyílt forráskód számos előnyét. A Novell a vállalati megoldások – a szerverektől az asztali gépekig terjedő – teljes skáláját kínálja Linux-platformra.
A Novell globális jelenléte és a vállalati szoftverek területén szerzett ismeretei a SUSE Linux technológiáival kombinálva a céget egy csapásra a legerősebb vállalati Linux-szállítóvá tették. A Linux-rendszerek bevezetése iránt érdeklődő ügyfelek – akár adatközpontként, akár munkaállomásként szeretnék azt használni – a Novelltől megkaphatják mindazt, amire vállalati informatikai rendszereikben szükségük van.

Professzionális szolgáltatások

Bár a Linux stabil és érett operációs rendszer, egy friss felmérés szerint a nagyvállalatok a támogatás hiányát, a termékek kiforratlanságát, valamint az alkalmazások és a gyakorlat hiányát emelték ki a Linux-rendszerek vállalati bevezetése előtt álló legfőbb akadályként. A Novell Nterprise Linux Services – a Novell támogatási, oktatási és tanácsadási szolgáltatásaival, valamint partnermegoldásaival – lerombolja ezeket a korlátokat, hiszen vállalati bevezetésre kész alkalmazásokat és megoldásokat kínál a mai üzleti igényeknek megfelelő világméretű gazdasági rendszerrel támogatva.
Ma a Novell rendelkezik a világ legnagyobb linuxos tanácsadói hátterével. A cég szakemberei Magyarországon is szinte bármilyen Linux-kérdésben (elsősorban SUSE Linux) készséggel állnak a felhasználók rendelkezésére a rendszertervezéstől az oktatáson keresztül az üzemeltetésig. A támogatás hiánya tehát nem jelent többé akadályt a Linux rendszerek bevezetése előtt.

A választás szabadsága

A SUSE Linux felvásárlásával és a SUSE termékek beillesztésével termék- és szolgáltatáskínálatába a Novell a választás szabadságát biztosítja felhasználói számára. A Linux jó kiegészíté-

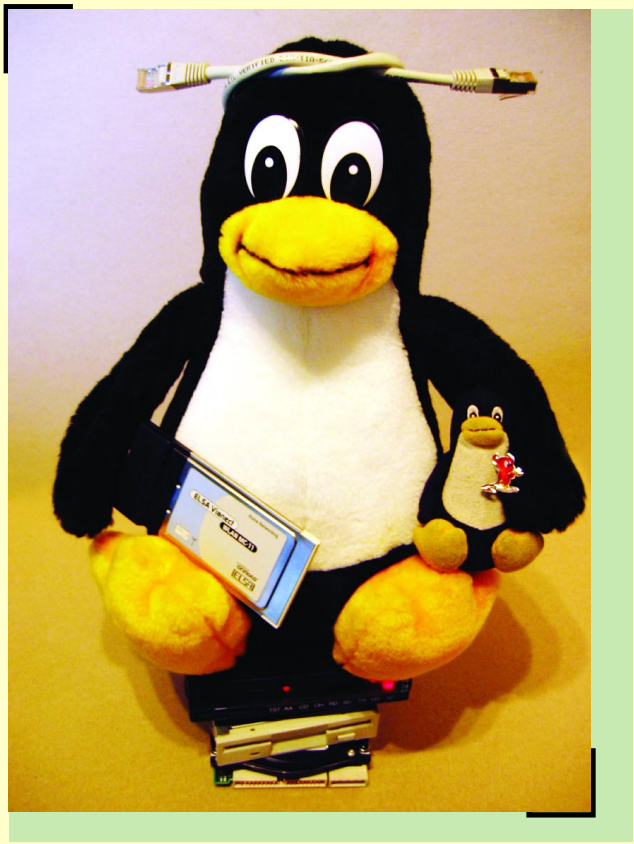
se a tradicionális Novell-termékeknek, hiszen a NetWare verhetetlen stabilitása és megbízhatósága továbbra is nélkülözhetetlen az informatikai rendszerekben. A NetWare kiváló fájl- és nyomtatószolgáltatásai, a ZENworks piacvezető PC-s hálózati felügyeleti szolgáltatásai mellé a SUSE Linux egy informatikai rendszerben az alkalmazásszerver (Oracle, SAP, Lotus és a webszerver), valamint a munkaállomások és az irodai (office) alkalmazások oldalát biztosítja.

A Novell a Linux-megoldások teljes skáláját kínálja

A SUSE Linux a kis és nagy ügyfelek igényeit egyaránt kielégíti linuxos szerver- és asztalirendszer-kínálatával. A SUSE Linux Enterprise Server 8 a közép- és nagyméretű cégek számára a legfontosabb hálózati szolgáltatásokat kínálja az adatközpontokhoz szükséges magas fokú elérhetőséggel és skálázhatósággal. A SUSE Linux Desktop teljes funkcionalitású Linux-környezetet nyújt a végfelhasználóknak, e-mail, irodaiprogramcsomag-, webböngésző- és távoli felügyeleti szolgáltatásokat tartalmazva. A SUSE Linux Openexchange Server e-mail, naptár-, feladatkezelő és egyéb csoportmunkaeszközökkel teszi hatékonyabbá a vállalatok működését.
A Ximian Desktop 2 teljes funkciókat nyújtó csoportmunka-környezetet kínál a linuxos asztali rendszerekhez, a Ximian Connector for Evolution pedig a Linux alapú Ximian Evolution csoportmunka-programcsomag és a megfelelő Windows Exchange-komponensek együttműködését teszi zökkenőmentessé.

Integráció a meglévő alkalmazásokkal

A Novell 2000 elején kezdte el a Linux-rendszerekre készülő megoldások felépítését, amikor legfontosabb technológiáját, az eDirectory címtárat Linuxon is elérhetővé tette. 2003 áprilisában jelentette be, hogy NetWare operációs rendszerén futó összes megszokott és bevált szolgáltatását a jövőben futtathatóvá teszi NetWare- és Linux-kerneleken is, s azt a Novell teljes, világméretű műszaki támogatásával egészíti ki. A Novell Nterprise Linux Services néven piacra került termék integrált fájl-, címtár-, nyomtatási, üzenetkezelési és felügyeleti szolgáltatásokat kínál SUSE Linux- és Red Hat-rendszerekre.
Az Nterprise Linux Services 1.0 a következő bevált és integrált szoftvermegoldásokat nyújtja:
Virtuális iroda – csoportmunka-lehetőségek, amelyek biztosítják, hogy a felhasználók helytől függetlenül ugyanúgy végezhessék munkájukat, mint saját íróasztaluknál.
eDirectory – magas színvonalú címtárszolgáltatások, amelyek a személyazonosság-kezelés alapjainak biztosításával megerősítik a vállalati biztonságot, és csökkentik a többplatformos rendszerek felügyeleti költségeit.
Novell iFolder – személyes fájlkezelés, amellyel a felhasználók mindig biztonságosan érhetik el kulcsfontosságú üzleti adataikat, függetlenül attól, hogy hol vannak, és milyen számítógépet használnak.
iPrint – nyomtatási szolgáltatások, amelyekkel a felhasználók bárhonnan könnyedén nyomtathatnak, így csökkenthető az informatikai támogatás terhelése.



NetMail – internetes üzenet- és naptárkezelés, amely elősegíti a produktív csoportmunkát, s könnyedén követi az ügyfél növekedését.
iManager – web alapú menedzsment az üzleti rendszerplatformok felügyeletének egyszerűsítéséhez és költségeinek csökkentéséhez.
Novell Resource Management – a Ximian Red Carpet rendszerre épül, amely a világ vezető, biztonságos és automatizált szoftverfelügyeletét kínálja Linux-szerverekhez.
A Novell ZENworks legújabb, 6.5-ös változatával a vegyes hálózati környezetben működő NetWare, Linux és Windows alapú szerverek, valamint asztali gépek felügyelhetők, hiszen a ZENworks 6.5 tartalmazza a ZENworks Linux Management (korábban Ximian Red Carpet Enterprise) megoldást, amely a SUSE Linux és a Red Hat Linux szerver- és asztali rendszerekhez nyújt biztonságos felügyeleti szolgáltatásokat.

Kapcsolódó webcím:
www.novell.hu